

CAPITAL TRASNACIONAL Y CONSUMO

El caso del sistema agroalimentario en México



BERNARDO OLMEDO CARRANZA

CAPITAL TRASNACIONAL Y CONSUMO

El caso del sistema agroalimentario en México



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

México 1986

Primera edición: 1986

DR © 1986, Universidad Nacional Autónoma de México
Ciudad Universitaria, 04510, México, D.F.

DIRECCION GENERAL DE PUBLICACIONES

Impreso y hecho en México

ISBN 968-837-920-4

INDICE

	<i>Página</i>
1. Introducción	9
2. Las inversiones extranjeras	13
2.1. Del capitalismo competitivo al capitalismo monopo-	
lista	13
2.2. La Composición del Capital	16
2.3. Baja tendencial de la tasa de ganancia	19
2.4. Las inversiones extranjeras	20
2.5. Las empresas trasnacionales	22
2.6. El capital trasnacional en su conjunto	23
3. Sobreproducción y consumo	25
3.1. Crisis capitalista de sobreproducción	25
3.2. Consumo productivo y consumo individual	27
3.3. El Estado	28
3.4. La publicidad	30
3.5. Inflación y consumo	32
4. El caso del capital trasnacional y el Estado norteameri-	
cano	35
4.1. El caso norteamericano	36
4.2. Diversificación	39
4.3. La publicidad trasnacional	40
5. Las inversiones extranjeras en México	47
5.1. Antes de los cuarentas	47
5.1.1. Finales del porfiriato	47
5.1.2. La etapa revolucionaria	50
5.1.3. La Gran Depresión	52
5.1.4. El periodo cardenista	53
5.2. De 1940 a 1970. Industrialización y trasnacionali-	
zación	55

5.3. Los setentas. Una nueva etapa del capital trasnacional en México	60
6. Capital trasnacional y consumo en México. El caso del sistema agroalimentario	63
6.1. Los alimentos básicos	63
6.2. El «agribusiness» trasnacional	65
6.3. Las trasnacionales del hambre	68
6.4. El control trasnacional del campo	69
6.5. Otras etapas de control trasnacional	71
6.5.1. Maquinaria y equipo agrícola	71
6.5.2. Semillas mejoradas y productos farmacéuticos	71
6.5.3. Industrialización agroalimentaria	72
6.5.4. Comercialización y distribución	73
6.5.5. Servicios publicitarios	73
6.5.6. Otros servicios	74
7. Consideraciones finales	77
Post scriptum	85
Bibliografía básica	89
Apéndice	93

1. INTRODUCCION

Para que pueda ser llevado a cabo el proceso de producción, se requiere de un paso, una etapa que se da antes y durante la producción: el proceso de consumo, que en este ensayo hemos denominado como productivo. Existe asimismo otro proceso de consumo, el que realizan los hombres en la sociedad a nivel individual para producirse y reproducirse: un consumo para sí mismos.¹

El interés que presenta este trabajo está motivado, fundamentalmente, por la preocupación respecto al efecto del capital trasnacional en las formas del consumo —productivo e individual—, en los países capitalistas subdesarrollados, concretamente en México.

Utilizamos el caso del sistema agroalimentario de nuestro país para analizarlo. A pesar de ser tratado con cierta superficialidad y sin profundizar en otros aspectos colaterales que pudieran tener una importancia relevante, ello nos da oportunidad de ofrecer un panorama del control trasnacional del sistema, desde las modalidades que impone a la producción agrícola, hasta las distorsiones y modificaciones que provoca en el consumo. En suma, la trasnacionalización del consumo productivo e individual.

Para ello se estudia el capital extranjero y su influencia, en dos niveles.

Por una lado, como capital trasnacional *en su conjunto*, en donde sus diferentes modalidades —inversiones extranjeras, directas e indirectas (IED, IEI)² y empresas trasnacionales (ETN)—, realizan toda una actividad conjunta de expansión, persiguiendo un mismo objetivo, la ganancia. Todos a la vez —capital productivo, capital bancario, capital financiero internacional— entrelazan sus intereses con el apoyo oficial, directo e indirecto, de los gobiernos de sus países de origen.

Por otro lado, se trata de analizar el control del capital trasnacional ya no sobre cierta actividad o rama económica en particular,

¹ A lo largo de la exposición definimos estos conceptos de acuerdo al enfoque del ensayo.

² Queremos puntualizar que hemos considerado también como capital trasnacional a ciertas inversiones extranjeras indirectas de origen "oficial" y/o "supranacional" (v. gr., préstamos del Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Banco de Reconstrucción y Fomento, Banco Interamericano de Desarrollo, EXIM-BANK, etcétera), ya que se convierte en muchos casos, como se ha llegado a demostrar, en *capital de apoyo* de las inversiones directas y empresas extranjeras, para lograr la internacionalización del capital y la trasnacionalización de la economía mundial.

sino sobre un sistema más complejo que involucra la participación e interrelación de varias actividades, en una especie de integración sectorial. El caso del sistema agroalimentario en México —como ejemplo de un sistema económico tal— ilustra estos dos niveles de acción del capital trasnacional.

Este pretende ser un trabajo de difusión, no sólo para especialistas, sino también para quienes desean iniciarse en el estudio de las inversiones extranjeras y del proceso de trasnacionalización de la economía, particularmente en lo que se refiere al consumo. De esta manera las partes que constituyen el presente ensayo corresponden a tres fases de presentación del problema. La primera (formada por los capítulos 2, 3 y 4) que representa propiamente el proceso de investigación (una presentación de los supuestos teóricos y analíticos del problema en cuestión) —que en otras condiciones podría haber sido reducida a un mínimo de páginas— se incluye tal cual por pretender ser ésta —como se señala en el título— un conjunto de notas para quienes desean introducirse o iniciarse en el estudio del problema a tratar. En una segunda fase se desarrolla propiamente el tema concreto del ensayo. Está constituida por los capítulos 5, 6 y 7, así como por la nota *post scriptum*. La tercera y última fase la forma el apéndice que se presenta al final, en el que se incluyen datos elaborados en cuadros e información ilustrativa del problema.

A causa del carácter de difusión que pretende tener este ensayo —dirigido especialmente a estudiantes de nivel medio superior (bachillerato) y de nivel superior en las disciplinas correspondientes a ciencias sociales y, en general, a todo aquel cuyo interés sean los problemas del desarrollo en México, América Latina y en el Tercer Mundo— se buscó utilizar un lenguaje y una explicación lo más clara y sencilla posible (aun cuando asumimos el riesgo de que ello puede traducirse en el tratamiento superficial e incompleto de ciertas cuestiones complejas), con objeto de hacerlo accesible a un público amplio.

El ensayo, parte a parte, se compone de diversos capítulos.

El análisis del capital trasnacional debe considerar a éste como un fenómeno global, como expresión combinada de las manifestaciones de las diversas formas del capital extranjero, cuyo principal objetivo es contrarrestar —y hasta invertir en ciertos casos y momentos determinados— la caída de la tasa de ganancia del capital en su conjunto, tratando de establecer un equilibrio —recuperarlo y en ocasiones rebasarlo— en donde unas formas hacen las veces de contrapeso de las otras, en defensa de los intereses globales del capital trasnacional. Esta operación conjunta cuenta con el apoyo de los gobiernos imperialistas (capítulo segundo).

La crisis capitalista generalizada, expresada en una crisis de sobreproducción, está ligada a esa baja tendencial, histórica, de la tasa de ganancia. Esta crisis afecta de manera directa al consumo, pero el sistema capitalista cuenta con diversos elementos y mecanismos para amortiguar, contrarrestar — no eliminar o detener, pues es resultado del carácter contradictorio del capitalismo — esa tendencia decreciente, a través del impulso al consumo, por ejemplo, como es el caso que se pretende analizar. Un elemento es el Estado capitalista mismo, a través de su política económica, como subsidiador del consumo y como consumidor mismo. Un mecanismo es la publicidad, alentadora del sobreconsumo (capítulo tercero).

Un caso concreto que ilustra la vinculación del capital trasnacional en su conjunto — con el apoyo de su gobierno originario — y el uso de la publicidad para expandirse internacionalmente y para amortiguar la caída tendencial de la tasa de ganancia, es el norteamericano, del que se da cuenta en el capítulo cuarto.

Las inversiones extranjeras en México tienen su historia. En el capítulo quinto se hace un breve repaso y una revisión de ello — a manera ilustrativa —, de principios de este siglo a nuestros días, para que el público lector que se inicia en el tema conozca las tendencias más marcadas del capital extranjero, así como sus principales reorientaciones en el curso de la historia económica de nuestro país. Cabe hacer notar que el presente ensayo fue realizado antes de los importantes hechos económicos ocurridos en México después de 1982, por lo que una brevísima actualización se contempla en una nota *post scriptum*, redactada en junio de 1983, incluida en este trabajo después de la parte correspondiente a las consideraciones finales.

Se desemboca (capítulo sexto) en un intento por mostrar — a través de un ejemplo de actualidad — el motivo que nos empuja en este ensayo: de cómo el capital trasnacional en su conjunto afecta al consumo — productivo e individual —, en el caso concreto del sistema económico agroalimentario en México.

Por último, se hacen algunas consideraciones acerca del tema tratado y se contemplan ciertas perspectivas que podrían constituirse en alternativas para lograr atenuar y disminuir la creciente trasnacionalización de nuestra economía.

Al final se incluye un apéndice estadístico-informativo, formado por diez anexos, que pretende apoyar lo estudiado en el trabajo, particularmente lo tratado en el capítulo dedicado al estudio de caso. La información se presenta en forma de cuadros estadísticos, de listados y como reproducción de fichas hemerográficas, esperando sea útil como material de consulta para este tema concreto.

Agradezco el apoyo de las autoridades del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc) de la UNAM para la realización de este ensayo. Los comentarios y sugerencias hechas por los miembros del equipo de estudios sobre empresas trasnacionales del IIEc, así como el trabajo mecanográfico, han sido sin duda valiosos para su elaboración.

Las opiniones aquí expresadas son de la total responsabilidad del suscrito.

El Autor

Cd. Universitaria, D.F., junio de 1983.

2. LAS INVERSIONES EXTRANJERAS

El estudio del capital extranjero es importante por el papel que juegan dentro del proceso de internacionalización del capital. Las etapas por las que ha pasado el sistema capitalista han hecho emerger nuevas formas de reproducción de éste.

En la actual fase la exportación de capitales toma un fuerte impulso. Las inversiones extranjeras —directas (IED) e indirectas (IEI)— van a constituir uno de los aspectos más importantes de la reproducción internacional del capital. Ambas formas (IED e IEI) se presentan en ocasiones como fenómenos aislados uno de otro; sin embargo, su estudio merece considerarlas vinculadas entre sí, ya que de su análisis se desprende que ambas formas —siendo expresión de una sola, la del capital extranjero— adoptan ciertas características en conjunto y se entrelazan en persecución del objetivo común de la ganancia.

Ambas formas realizan, así, una actividad conjunta que podría asemejarse —aunque no del todo, por tratarse de un fenómeno social— a la ley física de los vasos comunicantes: la finalidad es mantener, mínimamente, el equilibrio en los niveles de obtención de beneficios, y aún superarlos.

Ambas formas constituyen, en suma, el capital trasnacional en su conjunto.

2.1. Del capitalismo competitivo al capitalismo monopolista

Un rasgo definitorio del sistema capitalista es que convierte a la producción y al intercambio de mercancías en un acto generalizado que realiza la sociedad.³

³ En el capitalismo todos los productos resultado del trabajo del hombre revisten la forma de mercancías. "El carácter misterioso de la forma mercancía estriba [. . .], pura y simplemente, en que proyecta ante los hombres el carácter social del trabajo de éstos como si fuese un carácter material de los propios productos de su trabajo, un don natural social de estos objetos y como si, por tanto, la relación social que media entre los productores y el trabajo colectivo de la sociedad fuese una relación social establecida entre los mismos objetos, al margen de sus productores. Este *quid pro quo* es lo que convierte a los productos de trabajo en mercancía, en objetos físicamente metafísicos o en objetos sociales [. . .] Lo que aquí reviste [. . .] la forma fantasmagórica de una relación entre objetos materiales no es más que una relación social concreta establecida entre los mismos hombres". Carlos Marx, *El Capital*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1978, Tomo I, pp. 37-38.

Son dos las mercancías a las que finalmente se reducen todas las demás: el capital y el trabajo. Durante el proceso histórico de gestación y desarrollo del capitalismo surgen dos clases sociales, también: capitalistas y trabajadores. Los hombres que conforman la sociedad capitalista pertenecen a una o a otra clase, dependiendo del tipo de mercancía que poseen. Los capitalistas son propietarios de capital; los trabajadores, de su fuerza de trabajo.⁴

Es en el mercado donde ambas mercancías se intercambian: el capitalista ofrece capital con el cual compra fuerza de trabajo; el trabajador ofrece fuerza de trabajo a cambio de capital (en este caso por un salario).

Finalmente, todas las demás mercancías que surgen en el sistema económico capitalista son producto de la interacción, de la relación entre estas dos mercancías básicas, originales.

Es en el mercado — que es el espacio social donde este intercambio se realiza — donde se establece, por tanto, la relación entre los poseedores de ambas mercancías, es decir, donde se establecen relaciones entre los individuos de la sociedad, relaciones sociales.

El sistema capitalista se caracteriza también por una expansión continua de la mercancía capital en detrimento de la mercancía fuerza de trabajo. El primero crece a costa del segundo, a través de la apropiación, por parte del capital, de una porción de la riqueza (la plusvalía) creada, generada por el trabajador.

De esta manera el sistema se ha desenvuelto a lo largo de toda su existencia, manteniendo, viviendo y desarrollando una serie de contradicciones nacidas de su seno, producto de la confrontación entre capital y trabajo. Ellas podrían resumirse en dos, fundamentalmente:

- a) Mientras la producción es cada vez más eminentemente social, los medios de producción siguen siendo de propiedad privada;
- b) Paralelamente se desarrolla la siguiente contradicción: hay recurrentes disparidades, desencuentros, desequilibrios entre una constante e ilimitada tendencia al crecimiento de la capacidad productiva y, al mismo tiempo, una constante tendencia a la restricción — relativa — del consumo social.⁵

Estas dos contradicciones se expresan en forma de una lucha de clases sociales — las clases que representan tanto los intereses del capital como los del trabajo — que se agudiza cada vez más.

⁴ Hasta aquí hemos usado *trabajo* como sinónimo de *fuerza de trabajo*. Más adelante definiremos correctamente tanto estos conceptos como otros más.

⁵ Trias, Vivian, *La crisis del imperio*, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1970, p. 33.

El desarrollo mismo del capitalismo lleva como motivo intrínseco la tendencia a la expansión, ilimitada, del capital. Esta expansión se va a realizar, primeramente, a través de un creciente ritmo de acumulación. Como la fuerza interna del sistema se basa en la competencia entre los capitalistas y en el ritmo del proceso de acumulación, esto va generando un proceso de concentración y de centralización del capital más acelerado.⁶

Estos procesos, sobre todo el de la centralización, se van convirtiendo en tendencias crecientes del sistema a partir de la invención de las llamadas *sociedades anónimas*⁷, conocidas también como sociedades por acciones. Así, al "crecer las proporciones de los establecimientos industriales, se sientan por doquier las bases para una organización más amplia del trabajo colectivo de muchos, para un desarrollo mayor de sus impulsos materiales; es decir, para la transformación cada vez más acentuada de toda una serie de procesos de producción explotados aisladamente y de un modo consuetudinario en procesos de producción combinados social y científicamente organizados".⁸

Todo el proceso global de acumulación, concentración y centralización va a provocar una aceleración en los cambios de la composición del capital (relación — social — de capital constante/capital variable), sustituyendo crecientemente capital variable (fuerza de trabajo) por capital constante (medios de producción). Este fenómeno que se presenta como una tendencia creciente, intrínseca e histórica del capitalismo, va a provocar otras tendencias, igualmente históricas, como lo es la baja de la tasa de ganancia del capital en su conjunto (véanse los apartados 2.2 y 2.3).

Todo este proceso global de acumulación, centralización y concentración da como resultado, como ya vimos, la formación de grandes capitales cada vez más poderosos. Junto a esto el mercado

⁶ Explicamos sencillamente estos dos conceptos. La *concentración* se refiere a la acumulación de capital bajo control de un capitalista o empresa. La *centralización*, a la combinación de los diferentes capitales ya existentes. Véase: *Ibid.*, p. 43. Marx los define así: La concentración es un proceso de aglutinación de capitales individuales, ya existentes, cuyo resultado será la creación de unos cuantos capitales más grandes y la desaparición de los más pequeños. La centralización es una distinta distribución de los capitales que ya existen y funcionan. Algo importante que diferencia a la concentración de la centralización, es que la capacidad de ésta — la centralización — no está limitada *por el incremento absoluto de la riqueza social o por las fronteras absolutas de la acumulación*. La concentración, por el contrario, sí está limitada por esas mismas razones. Véase: C. Marx, *op. cit.*, tomo I, p. 529 (subrayado de C. Marx).

⁷ C. Marx, *op. cit.*, T. I, p. 531.

⁸ *Ibidem*. Aquí vemos ya por qué hablábamos más arriba de una de las contradicciones del capitalismo: a medida que la producción toma cada vez más un carácter social, la apropiación privada del capital es también, cada vez, mayor.

mundial crece también cada vez más, ampliando y expandiéndose el comercio internacional.

Al tiempo que este proceso de acumulación, de concentración y de centralización aumenta, la "libre competencia" entre multitud e infinidad de pequeños capitalistas va siendo desplazada como forma característica del desarrollo capitalista. Ese capitalismo competitivo va a verse sustituido, paulatinamente, por un capitalismo monopolista, expresando así la competencia entre un reducido número de grandes empresas, de monopolios.

Ambas características, ampliación y expansión del mercado mundial, además de la sustitución del capitalismo competitivo por un capitalismo monopolista, permiten que el sistema se desarrolle a ritmos y niveles nunca antes conocidos, provocando con ello una creciente difusión internacional del sistema capitalista, que se va a expresar en nuevas formas de expansión.⁹

Estas características confluyen hacia fines del siglo XIX en una nueva fase del capitalismo, más conocida como *imperialismo*, y que Lenin denominó como la "fase superior del capitalismo"¹⁰. Esta fase marca la etapa acelerada de la internacionalización del capital, la difusión del capitalismo a nivel mundial, pero con características y niveles diferentes de desarrollo en cada lugar en que se impuso.

2.2. La composición del capital

Veámos que el capitalismo se desarrolla históricamente inmerso en su carácter contradictorio que supone la existencia, producción y reproducción de dos clases sociales, diferentes una de otra y contrarias y contradictorias entre sí: la clase capitalista y la clase trabajadora.

Este hecho histórico se presenta en el capitalismo bajo la forma de una lucha de clases, una confrontación que se da finalmente entre el capital y el trabajo, como expresión resumida de las dos clases antagónicas.

Esta lucha presenta ciertas características y tendencias históricas. El capital se expande, crece a través de un proceso de extracción y acumulación de plusvalía, que el capital hace de la explotación de la fuerza de trabajo.

La extracción de plusvalía se realiza de maneras diferentes y se resume en dos, básicamente.

⁹ Una expansión que se va a traducir en una especie de expansión "neocolonial", a niveles que van a sobrepasar lo puramente económico.

¹⁰ Véase: V. I. Lenin, *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú, s/f.

En términos generales, una es a través de la extracción de plusvalía por medio del aumento en la duración de la jornada de trabajo. A esto se le llama producción de plusvalía absoluta.¹¹ La otra se realiza no aumentando — incluso hasta disminuyendo — esa jornada de labor sino aumentando, cada vez más, la *intensidad* del trabajo mismo (lo que en otros términos se conoce como *productividad*) — entendiendo como trabajo el uso de la fuerza de trabajo y por la cual el obrero recibe un pago, que es el salario. A esto se le llama producción de plusvalía relativa.¹²

Históricamente, a medida que el proceso de trabajo¹³ se desarrolla, evoluciona también la fabricación de instrumentos de trabajo (Marx nos dice que “Los instrumentos de trabajo no son solamente el barómetro indicador del desarrollo de la fuerza de trabajo del hombre, sino también el exponente de las condiciones sociales en que se trabaja”¹⁴).

La historia de la humanidad es por ello, entre otras cosas, la historia del desarrollo de la fabricación de estos instrumentos de trabajo fabricados. Así, el capitalismo expresa un punto, una etapa en la historia del desarrollo de las fuerzas productivas (medios de producción y fuerza de trabajo) de la sociedad. Sabemos también que la particularidad del sistema capitalista es la producción tanto de mercancías como de la existencia de las dos clases antagónicas que ya hemos mencionado.

La producción de mercancías presenta a su vez dos procesos: el proceso mismo de producción y el proceso de valorización. El primero se da a través del proceso de trabajo (producción de valores de uso). El segundo, el de valorización o de creación de valor (producción de valor), se da a través de la *aplicación y consumo* de la fuerza de trabajo que da lugar a la creación, al final del proceso, de una

¹¹ C. Marx, *op. cit.*, Tomo I, Sección Tercera: “La producción de la plusvalía absoluta”, pp. 130-249.

¹² *Ibid.*, Tomo I, Sección Cuarta: “La producción de la plusvalía relativa”, pp. 250-424.

¹³ Proceso de trabajo: es el proceso mediante el cual el obrero, por medio del uso de su fuerza de trabajo — trabajo mismo — transforma a la naturaleza. Se trata de un proceso que tiene la particularidad de existir, antes de llevarse a efecto de manera “tangible”, en la mente del obrero (existencia ideal). Este proceso se lleva a cabo mediante el concurso de tres factores: el propio trabajo, su objeto y sus medios. Ya hemos visto el primero. El segundo son “Todas aquellas cosas que el trabajo no hace más que desprender de su contacto directo con la tierra” (objetos directos) y también aquellos objetos que han sufrido una cierta transformación anterior, por medio del trabajo (materias primas) y que van a ser objeto de transformaciones mediante los *medios* que la fuerza de trabajo utilice. Estos medios de trabajo son los objetos, instrumentos que el obrero usa para encauzar su trabajo, para transformar su objeto de trabajo. Véase, *Ibid.*, pp. 130-132.

¹⁴ *Ibid.*, Tomo I, p. 132.

mercancía con un valor mayor que el inicial. Recordemos que es solamente la fuerza de trabajo la única mercancía capaz de crear valor, de valorizar las otras mercancías, de crear riqueza y que es este nuevo valor, plusvalor o plusvalía, el que se apropia el capitalista. Su precio — el salario — está determinado por el costo de los elementos necesarios que el obrero consume para su producción y reproducción como tal, como fuerza de trabajo.

De esta manera, "*Como unidad de proceso de trabajo y proceso de creación de valor, el proceso de producción es un proceso de producción de mercancías; como unidad de proceso de trabajo y de proceso de valorización, el proceso de producción es un proceso de producción capitalista, la forma capitalista de la producción de mercancías*".¹⁵

Dos son los elementos esenciales que intervienen en esa producción: a) los medios de producción, que por ser objetos producidos anteriormente por la fuerza de trabajo, sólo contienen "trabajo muerto" y únicamente *transfieren* valor ya creado — el valor que ya tienen incorporado —, y b) la fuerza de trabajo, que *crea* valor y valoriza a las mercancías. Ambos elementos entran al proceso de producción de mercancías, al proceso de producción capitalista. El capitalista, para llevar a cabo ese proceso de producción de mercancías, necesita comprar en el mercado estos dos elementos, por los cuales tienen que pagar un precio con el dinero (capital en manos del capitalista) que posee. Así, estos dos elementos se convierten en formas de ese capital que intervendrán en el proceso de trabajo.

Por un lado, la parte del capital invertida en medios de producción (materias primas, materias auxiliares e instrumentos de trabajo), por no cambiar de magnitud de valor en el proceso de producción, se conoce como *capital constante* (c). *Por otro, la parte del capital invertida es fuerza de trabajo, por cambiar de valor en el proceso de producción (pues además de que reproduce su propia equivalencia o valor crea un remanente, la plusvalía, cuya magnitud puede variar) se conoce como capital variable* (v).¹⁶ La relación entre estos dos factores (c) expresa, así, la relación entre los medios de producción físicos y la fuerza de trabajo en el proceso de producción.

Dicho de otro modo, esta relación expresa las proporciones en que uno y otro elementos van a intervenir en el proceso de producción que dirige, que comanda el capital. Cuando esta relación está

¹⁵ *Ibid.*, p. 147.

¹⁶ *Ibid.*, p. 158.

expresada en términos de valor (como proporción) se le conoce como la *composición orgánica del capital*. Cuando ella se expresa atendiendo a la materia (a la masa o cantidad de medios de producción, por un lado, y por otro, la cantidad de trabajo necesaria para su empleo) se le conoce como *composición técnica del capital*: "Media entre ambos una relación de mutua interdependencia".¹⁷ Es decir, son dos expresiones de una misma relación.

2.3. Baja tendencial de la tasa de ganancia

El sistema capitalista presenta una tendencia histórica a la expansión del capital, a través de lo que se conoce como proceso de acumulación. Este proceso y su tasa de crecimiento se ven ligadas directamente a la cada vez mayor extracción de la plusvalía producida por la fuerza de trabajo. Es así que la tasa de acumulación se va a convertir en la variable independiente que va a determinar el ritmo de explotación de la mano de obra. Esta explotación va a darse (como ya vimos anteriormente en lo que se refiere a la extracción de la plusvalía relativa) en una explotación intensiva de la fuerza de trabajo.

Esto es, el sistema y el proceso de acumulación tienden a sustituir cada vez más la fuerza de trabajo o "trabajo vivo" (capital variable) por "trabajo muerto" (capital constante), con objeto de obtener una misma o una mayor cantidad de producto con cada vez menos fuerza de trabajo (productividad de la mano de obra). Las innovaciones tecnológicas, el avance técnico y organizativo, permiten que esa productividad sea cada vez mayor. De esta manera la proporción entre el capital constante y el capital variable se modifica a favor de un aumento del primero — como tendencia general, aunque no suceda así, necesariamente, en ciertos casos concretos —, lo cual quiere decir que la composición orgánica del capital aumenta con la perspectiva de obtener mayores ganancias al poder crear más plusvalía produciendo una cantidad mayor de mercancías con una misma cantidad de capital variable (mano de obra).

Esta creciente tendencia — histórica y general — del sistema capitalista que permite, dadas las necesidades del proceso de acumulación y de concentración del capital, una constante elevación de la composición orgánica del capital provoca, al mismo tiempo, una tendencia, decreciente, también histórica y general, de la tasa media de ganancia del capital en su conjunto (véase apartado 3.1).

¹⁷ *Ibid.*, p. 517.

Uno de los más recientes teóricos marxistas que han estudiado este problema nos dice: "Lo específico del pensamiento marxista es la relación entre el descenso de la tasa de ganancia y la dinámica de la acumulación capitalista. ¿Por qué la tasa media de ganancia tiene necesariamente que descender a largo plazo? Porque — dice Marx — el resultado del proceso de acumulación de capital es el aumento de la composición orgánica del capital".¹⁸

2.4. Las inversiones extranjeras

La expansión del mercado mundial fue — decíamos — una de las condiciones necesarias para la difusión del capitalismo a nivel mundial, pero la "expansión y profundización del mercado mundial dejó de ir asociada primordialmente a la exportación de mercancías, para adoptar cada vez más la forma de movimientos transnacionales de capital. Y este nuevo interés por la inversión exterior tiene sus raíces en las características diferenciadoras de esta nueva fase del desarrollo [léase expansión] de los países capitalistas avanzados, fase que empezó a configurarse hacia finales del siglo XIX".¹⁹

Esto quiere decir que en el ámbito del mercado mundial las relaciones entre los países capitalistas van a sufrir modificaciones, que a su vez van a dar lugar a nuevos tipos y formas de relaciones económicas y políticas en general, relaciones jerárquicas de tipo dominación-sumisión, en una nueva dimensión.

Al ir perdiendo importancia relativa las exportaciones de mercancías, las exportaciones de capital se convierten en una de las expresiones más importantes, a nivel mundial, de la expansión del sistema capitalista.

Estas exportaciones de capital toman la forma particular de inversiones de capital en el extranjero.²⁰

¹⁸ Castells, Manuel, *La teoría marxista de las crisis económicas y las transformaciones del capitalismo*. Siglo XXI Editores, México, 1978, p. 20.

¹⁹ Harry Magdoff, "La empresa multinacional en una perspectiva histórica", en *Revista Mensual/Monthly Review* (edición en castellano), Vol. 3, No. 6, Barcelona, enero de 1980, p. 29.

²⁰ La exportación de capitales en forma de inversiones extranjeras se debe a una multiplicidad de motivos, lo que hace de él un fenómeno complejo. Debido a la tendencia histórica del capital a sustituir "trabajo vivo" por "trabajo muerto" (fuerza de trabajo por capital) la llamada composición orgánica del capital (que expresa la relación capital/fuerza de trabajo) se va modificando hacia un aumento constante de esa relación. Esto provoca una tendencia histórica al descenso de la tasa de beneficio del capital en su conjunto. La exportación de capitales en parte se explica como una alternativa para que el capital se invierta en otros lugares en donde su beneficio aumente. Sin embargo, como ya dijimos, existe una variedad más amplia de motivos que explican las razones de la exportación de capital: "a) por necesidades

Estas inversiones se realizan tanto entre países cuyo capitalismo ya está bien establecido, cimentado, tanto hacia países en donde el capitalismo todavía no está bien configurado e incluso hacia países cuyas formas de producción son todavía predominantemente precapitalistas: "En el caso particular de los países coloniales, los capitales se destinan exclusiva e inmediatamente a la explotación de las fuentes de materias primas o productos básicos para su importación y disfrute en el país inversor: plantaciones, explotaciones mineras, etc. Para lo cual se crearon solamente la infraestructura indispensable (ferrocarriles, carreteras, puertos, etc.), lo que apenas significaba beneficio alguno para el país en cuestión. Este es, ciertamente, un reproche justo de los países subdesarrollados a los [neo] colonizadores del siglo XIX".²¹

Estas inversiones extranjeras toman, básicamente, dos formas de expresión, de acuerdo al papel que juegan, al papel que desempeñan.

Nos referimos concretamente a lo que se conoce como inversiones extranjeras directas (IED) e inversiones extranjeras indirectas (IEI).

Las primeras, las directas, son sustancialmente inversiones de capital que van a dirigir su función a actividades de tipo productivo y de tipo comercial y servicios. Como contraparte de este tipo de inversión, el capital extranjero obtiene una ganancia que resulta de la extracción, directa, de plusvalía en forma de beneficios, de la fuerza de trabajo del país en donde se invierte.

Las segundas, las indirectas, se refieren a aquéllas que toman generalmente la forma de crédito (capital dinero) y que van a significar, para el país que lo toma, una deuda externa. Como contraparte de este tipo de inversión, el capital extranjero cobra por su uso y disfrute un pago en forma de interés.²²

Ahora bien, estas inversiones han llegado a provocar — directa e indirectamente — modificaciones y distorsiones en las economías de

del desarrollo mismo del proceso de acumulación capitalista; b) por la ley del desarrollo desigual; c) por dominación; d) para frenar [contrarrestar] la tendencia decreciente de la tasa media de ganancia; e) por problemas de sobresaturación (de realización) de capital; f) por la rivalidad interimperialista (agudización de la contradicción interimperialista); g) por parasitismo del sistema; h) por la agudización de la contradicción capitalismo vs. socialismo, etcétera". Véase: Olmedo Carranza, Bernardo, "El estudio de la empresa transnacional", en: Bernal Sahagún, V. M. et al., *Las empresas transnacionales en México y América Latina*, UNAM, México, 1982, p. 74 (ver nota de pie de página núm. 4).

²¹ Vázquez de Prada, Valentín, *Historia económica mundial*, Tomo II (De la revolución industrial a la actualidad), Ediciones Rialp, Madrid, 1964, pp. 322-323.

²² Es evidente que este interés es una vía indirecta en que esta forma de inversión extranjera (propia de la llamada indirecta) extrae — se apropia de — plusvalía del país que la recibe.

los países subdesarrollados, modificaciones que son manifestación del desarrollo de un capitalismo deformado en ellos y además crecientemente dependiente de las economías capitalistas avanzadas.

Vefamos que el interés inicial de las inversiones extranjeras fue por la explotación de las fuentes de materias primas. Es decir, había una relación de suministros de estos productos de los países subdesarrollados hacia los desarrollados.

Sin embargo, en algunos casos — como es el de los alimentos — esta relación de suministro se ha invertido y actualmente, por ejemplo, los países antes productores, exportadores y autosuficientes de ciertos alimentos “básicos”, son ahora importadores netos de ellos. Esta dependencia se agrava aún más con la aparición y posterior creciente desarrollo de las empresas trasnacionales (ETN).

2.5. Las empresas trasnacionales

Una de las formas — de seguro la más importante — que toma, a su vez, la inversión extranjera directa son las llamadas empresas trasnacionales. Vefamos ya cómo la etapa de librecambio en el capitalismo va siendo desplazada por la etapa monopolista, caracterizada por el constante y creciente proceso de concentración y centralización del capital y dando lugar a la formación de grandes, gigantes empresas cuyos límites de acción empezaron a *trasponer*, a traspasar sus fronteras nacionales (trasnacionales), dándose de esta manera una de las formas más particulares y concretas de la exportación de capitales.

De entonces para acá, las ETN han ido creciendo y expandiéndose, tanto en tamaño propio como en extensión geográfica. Ha cambiado también su orientación a otras actividades: “Al igual que en el pasado, el moderno salto adelante de la producción trasnacional también está concentrado en manos de un número relativamente reducido de sociedades anónimas. Pero a diferencia de la pauta de conducta anterior, las principales empresas ya no operan sólo en uno o dos países extranjeros sino que han extendido verdaderamente sus brazos; así, por ejemplo, doscientas de estas compañías, que figuran [hoy] entre las más grandes del mundo, poseen actualmente filiales en veinte o más países. Además, en otro tiempo las multinacionales [trasnacionales], o sus prototipos, se dedicaban en su mayor parte a la extracción de materias primas y, en un grado limitado, a la actividad bancaria. Las empresas planetarias actuales han invadido las manufacturas y los servicios y han dado un importante salto adelante en la actividad bancaria internacional. (Obsérvese que los

depósitos en sucursales extranjeras de los mayores bancos con sede en Nueva York aumentaron de un 8,5 a un 65,5% respecto a sus depósitos domésticos entre 1960 y 1972". [Información tomada de: United Nations, *Multinational Corporations in World Development*, New York, 1973].²³

Las ETN poseen una serie de características que rebasan los límites mismos de la inversión extranjera directa tradicional.²⁴ Entre algunas de ellas podemos mencionar:

- Su sede real se encuentra localizada, generalmente, en un país desarrollado y tienen intereses en varios otros países (desarrollados, subdesarrollados y aún en países del área socialista);
- Poseen una gran capacidad financiera ya que sus ligas se extienden tanto con la banca internacional (trasnacional), como con la banca local de los países en donde se establecen, además de poseer — por sus características trasnacionales — una extrema facilidad para transferir fondos (capitales) al interior del conglomerado (de matriz o filiales y viceversa y de filiales entre sí), lo que representa una mayor capacidad financiera a medida que se diversifica geográficamente;
- La planificación de sus objetivos se hace para el conglomerado como un todo (beneficios, control de mercados, suministros, etcétera);
- La ETN detenta un control absoluto de todos los procesos productivos, tecnológicos, prácticas comerciales, administrativas, de organización, que ellas poseen;
- Cuentan con una gran capacidad de adaptación y dinamismo;
- Toda esta serie de características — y aún otras más que se nos escapan — le confieren a la ETN un gran poder que sobrepasa al de la IED tradicional. Este poder económico llega a tomar formas políticas, y ha llegado a ser tan grande que afecta, y puede seguir afectando, el desarrollo económico, social y político de los países en donde se establecen.²⁵

2.6. El capital trasnacional en su conjunto

Como podrá apreciarse, el poder de las inversiones extranjeras es sumamente importante. La expansión del sistema capitalista se ha basado, en gran medida, en el papel de ellas y sus actividades no se han limitado a lo puramente económico, sino también a lo político.

Y aún cuando esta inversión toma distintas formas — directas, e indirectas, ETN — ello no quiere decir que haya una diferencia real y un abismo insalvable que las separe entre sí.

²³ Magdoff Harry, *op. cit.*, p. 37.

²⁴ La simple y directa provisión de capitales que caracteriza a la IED es sobrepasada por la ETN.

²⁵ Véase: Bernardo Olmedo, C., *op. cit.*, pp. 79-80.

Antes al contrario, el capital extranjero en sus diferentes y diversas expresiones debe verse como un todo, íntimamente ligado y vinculado el quehacer de uno con el de los otros, todo ésto inscrito dentro del carácter expansionista de los países capitalistas desarrollados (véase el capítulo cuarto). Esta es la lógica general del capital extranjero trasnacional en su conjunto (que en momentos coyunturales y particulares puede modificarse) y que se expresa en la trasnacionalización de la economía en su conjunto, a través de medidas más particulares como lo podrían ser la trasnacionalización de los patrones de producción y de consumo.

De esta manera, inversión extranjera directa e indirecta son simplemente dos formas, dos aspectos de un mismo fenómeno. Empresas trasnacionales, la banca internacional y los gobiernos de los países capitalistas industrializados que las apoyan, forman parte de esta red expansionista en forma de acciones ligadas y conjuntas:

"La presencia del capital monopolista extranjero no se agota en la operación directa de unos cuantos centenares de grandes empresas. Atrás y a los lados de muchas de ellas están las trasnacionales, los grandes bancos [. . .], las instituciones financieras internacionales y la red del poder tecnológico y financiero del imperialismo".²⁶

²⁶ Aguilar M., Alonso, "Capitalismo monopolista de Estado, subdesarrollo y crisis", en revista *Estrategia*, México, año 2, vol. 2, número 10, julio 26 de 1976, p. 70.

3. SOBREPDUCCION Y CONSUMO

La crisis económica capitalista se expresa, en términos generales, en una crisis de sobreproducción, originada a su vez por una tendencia histórica al descenso de la tasa media de ganancia.

Esta crisis afecta al consumo de manera directa. El sistema capitalista cuenta, sin embargo, con elementos y mecanismos contrarrestantes — aunque no nulificadores — de la baja tendencial de la tasa de ganancia, a través del impulso al consumo, por ejemplo (no tanto porque haya un subconsumo social, sino porque se trata de alentar el consumo de lo sobreproducido).

El Estado capitalista, en su carácter de rector de la economía, de subsidiador del consumo y como consumidor mismo, es uno de estos elementos.

Un mecanismo contrarrestante es la publicidad y su aplicación, creada para alentar el sobreconsumo.

Hay más elementos y mecanismos contrarrestantes y amortiguadores, pero nos interesa destacar solamente estos dos como factores de gran importancia en el proceso de trasnacionalización de nuestra economía, expresado — entre otras — en una trasnacionalización del consumo y de la producción.

3.1. Crisis capitalista de sobreproducción

El problema de la crisis capitalista de sobreproducción está ligado a la teoría marxista de las crisis económicas (al análisis de la tendencia descendente de la tasa de ganancia), y “esta teoría sintetiza una tendencia histórica global”.²⁷

La formulación general de esta teoría por parte de Castells²⁸ —y siguiendo los lineamientos del análisis marxista que aparecen en el libro III de *El capital*— sería la siguiente: “cuanto más se desarrolla el capitalismo, más desciende la tasa de ganancia media del capital. [Este descenso] origina una excedente de capital, porque el crecimiento del capital acumulado, gracias a la creciente extracción de plusvalía, encuentra cada vez menos posibilidades de inversión que

²⁷ Castells M., *op. cit.*, p. 14.

²⁸ Para entender, de manera esquemática y más técnica, la forma en que la tasa media de ganancia tiende a decrecer, véase: *Ibid*, pp. 21-23.

conlleven una rentabilidad adecuada. De ahí se deriva un descenso de la inversión productiva que produce una disminución del empleo y la consiguiente reducción de los salarios pagados por el capital [lo que disminuiría el consumo de los obreros]. Al disminuir los salarios, la demanda baja paralelamente, provocando una crisis en la venta de las mercancías previamente almacenadas. Así se produce una crisis de sobreproducción porque la capacidad productiva no puede ser absorbida por la demanda solvente existente, que resulta de las restricciones sobre la demanda derivadas del descenso de las inversiones. La incapacidad para realizar sus mercancías lleva al capital a detener su producción, generalizándose el paro y deprimiéndose los mercados. Puesto que la producción capitalista sólo está interesada en la creación de valores de uso [cosas útiles, sin llegar a ser mercancías mientras no sean objeto del intercambio] en tanto que sean soportes del valor de cambio [los valores de uso convertidos en mercancías al entrar al intercambio generalizado], la economía sólo se reactivará cuando el paro masivo origine salarios muy bajos, cuando la quiebra de muchas empresas haya desvalorizado el capital fijo y cuando el Estado intervenga o se produzca un acontecimiento inesperado (tal como una guerra) que incremente sustancialmente los mercados y permita la inversión rentable de capital".²⁹

De esta manera, la crisis general en el modo de producción capitalista toma el carácter de crisis de sobreproducción — como consecuencia de un desequilibrio entre la producción y el consumo —, que al ser ligada a la tendencia decreciente de la tasa media de ganancia se convierte en un rasgo, en una característica implícita e inherente al sistema.

Sin embargo, dentro del análisis de la tendencia descendente mencionada es necesario ver la existencia de contratendencias que se dan en ciertos momentos, ya sea para amortiguarla, ya para incluso invertirla. Algunas de estas contratendencias serían: "La creciente intensidad de la explotación; el descenso de los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo; el abaratamiento de los elementos del capital constante; la sobrepoblación relativa; el comercio exterior, y el incremento del stock de capital".³⁰

²⁹ *Ibid*, pp. 19-20.

³⁰ *Ibid*, p. 25. Otros consideran que la crisis misma es otra de las fuerzas contrarrestantes más importantes para el sistema como un todo, jugando así (la crisis) un papel dialéctico, al tener como origen las contradicciones internas del capital, en tanto relación social, y al ser una medida que trata de resolver esas contradicciones en un nivel superior. Véase: Weeks, John, "La esfera de la producción y el análisis de las crisis en el capitalismo", en revista *Críticas de la Economía Política*, No. 9, México, octubre-diciembre de 1978, p. 9. El mismo autor piensa que la crisis toma la forma, finalmente, de una crisis de realización (recesión) y que en este sen-

El Estado juega, a nuestro juicio, un papel de primera importancia para amortiguar — y contrarrestar — la tendencia a la caída de la tasa de ganancia, pues se le puede considerar como el elemento o agente social que impone el ritmo de la explotación capitalista, así como por su carácter de subsidiador del consumo — productivo e individual (véase siguiente apartado) — y por ser uno de los principales consumidores de las mercancías y servicios producidos por las empresas privadas.

Estas, por su parte, contribuyen también con algunos mecanismos que permiten atenuar la crisis y sus efectos. Uno de ellos — y el que a nosotros interesa destacar en este trabajo — es la publicidad, al considerársele como impulsor del consumo (y del sobreconsumo).

Tanto el papel del Estado como el de la publicidad será tratado más adelante.

3.2. Consumo productivo y consumo individual

Como acabamos de mencionar, el consumo se convierte en un aspecto importante dentro del problema de la crisis de sobreproducción en el sistema capitalista. Parte del motivo de este trabajo es, como su título lo indica, el tratamiento del consumo — tanto el productivo como el individual — como proceso necesario para la producción y reproducción del sistema, del capital y de la sociedad, y las modificaciones que sufre ante la presencia e influencia del capital trasnacional.

Hemos de definir, por principio, lo que entendemos por estos dos conceptos dentro del marco del presente trabajo. Debemos considerar que, simultáneamente al proceso de producción, se da un proceso de consumo, un consumo de elementos que el capitalista adquiere para hacer posible el proceso de producción. Se consume entonces capital constante y capital variable. Entendiendo globalmente que sólo este consumo hace posible la producción podríamos entender este consumo como productivo. Sin embargo, y para efectos del presente ensayo, sólo consideraremos como *consumo productivo* a aquel que se reduce estrictamente al consumo de capital constante (materias primas, materias auxiliares, instrumentos de trabajo, en suma medios de producción) dentro del proceso de trabajo, consu-

tido la crisis tiene un doble propósito: a) la reducción, para el capitalista, del costo de la fuerza de trabajo y, b) la reestructuración del sistema capitalista como un todo al ser eliminados otros capitalistas (pp. 11-12), lo que conduce a concluir que tanto el proceso de concentración como el de centralización se agudizan, no tanto en el periodo de expansión del ciclo económico sino en el periodo de recesión.

mo que realiza el obrero de ellos dentro del proceso de producción para convertirlos en productos valorizados, es decir, con un "valor superior al del capital desembolsado".³¹

Hay que decir —en términos del proceso de producción que al mismo tiempo que el obrero consume esos medios de producción consume su propia fuerza de trabajo— consumo de capital variable—, de donde se podría deducir que el consumo que realiza el obrero de medios de vida para producirse y reproducirse como fuerza de trabajo, resultaría ser también un consumo productivo.³²

Sin embargo, en este caso no utilizaremos tal connotación, sino que consideraremos como *consumo individual* —un consumo para sí mismo— la inversión que realiza el obrero para pagar, con el salario que le ha sido retribuido por el uso de su fuerza de trabajo, los medios de vida que necesita para, como decíamos, producirse y reproducirse como tal, como fuerza de trabajo. En este sentido, hablaremos también del consumo individual realizado no sólo por los obreros productivos como consumo "necesario", sino igualmente del consumo "suntuario" realizado aún por los obreros improductivos (los que no se encuentran directamente en el proceso de producción) y por los mismos capitalistas (lo que, finalmente, seguiría siendo un consumo para sí mismos).

Ello se contempla desde la perspectiva de que el sistema capitalista necesita de la realización de su producción —en forma de consumo, productivo e individual— para continuar produciendo y reproduciendo sus condiciones de existencia (al poder mantener el proceso de acumulación y de valorización del capital), y para seguir produciendo y reproduciendo a la fuerza de trabajo. Así se asegura la reproducción social, tanto del capital constante como del capital variable.

3.3. El Estado

Dado que la tendencia a la caída de la tasa media de ganancia es histórica en el modo de producción capitalista, el capital necesita, para evitar o contrarrestar e incluso modificar esta tendencia, dedi-

³¹ C. Marx, *op. cit.*, Tomo I, p. 480.

³² Al respecto, Marx cita a Malthus: "El único consumo productivo, en el verdadero sentido de la palabra, es el consumo o destrucción de riqueza [el autor se refiere al consumo de los medios de producción] por el capitalista con vistas a la reproducción [. . . El obrero. . .] es un consumidor productivo para la persona que lo emplea y para el Estado, pero no lo es, en rigor, para sí mismo". Véase: *Ibid.*, p. 482 (nota de pie de página No. 12).

carse a actividades que le permitan obtener altas utilidades para poder proseguir con su ritmo de reproducción y de acumulación.

El Estado capitalista cumple, en este sentido, un papel muy importante como uno de los elementos imprescindibles para establecer las condiciones favorables para que el capital privado, nacional y extranjero, pueda obtener altas ganancias y contrarrestar así la caída de la tasa de ganancia.

El Estado capitalista cumple, por ello, varias funciones con objeto de minimizarle — al capital privado — sus costos de producción y para encontrar consumidores a las mercancías producidas por éste.

El Estado, como organizador global de la economía, como eje en la acumulación de capital y como regulador del ritmo de explotación — en su papel de empleador —, pone a disposición del capital privado toda una gama de instrumentos y mecanismos de política económica tendiente a optimizar las condiciones de inversión con un mínimo de riesgos: políticas fiscales que gravan al mínimo al capital y al máximo al consumidor individual, políticas de contención al aumento de los salarios, control sindical, incentivos de diversa especie para que el capital privado se dedique a actividades determinadas, haciéndolas económicamente rentables, a través del financiamiento estatal a la empresa privada, y así un sinnúmero más de facilidades, promociones e incentivos.

También existen otro tipo de acciones que el Estado lleva a cabo con el mismo propósito:

- El Estado subsidia al capital privado vendiéndoles bienes y servicios producidos por él a muy bajos precios, con objeto de reducirles sus costos de producción y aumentar sus márgenes de ganancia. Cabe señalar que generalmente esos bienes y servicios son producidos por el Estado en términos deficitarios ya que casi siempre son actividades que reportan pérdidas por los altos costos de producción que se tienen: electricidad, petróleo y sus derivados, gas, obras públicas, obras de infraestructura, suministro de agua, etcétera, etcétera. Evidentemente que es la sociedad — en su conjunto — quien carga con todas esas pérdidas pues es su dinero — el capital social — que maneja el Estado, el que se invierte. Obviamente, el capital privado nunca tendrá la intención de dedicarse a las actividades que no le reporten ganancias y es entonces cuando el Estado entra en escena.
- A través de la construcción de las grandes obras públicas, de infraestructura, de las mismas empresas estatales, etc., el Estado permite al capital privado obtener grandes ganancias al otorgarle los contratos para su realización.
- Al mismo tiempo el Estado es uno de los grandes consumidores de los bienes y servicios producidos por la empresa privada con lo que así ayuda también a atenuar y contrarrestar la tendencia descendente de la tasa de ganancia.

- Y por si fuera poco, a través del subsidio que otorga al consumo individual (por medio del subsidio a la producción de mercancías y servicios básicos de subsistencia), el Estado ayuda al capital privado a que sus ganancias aumenten. Ello debido a que, gracias a estos subsidios, el costo de producción y reproducción de la fuerza de trabajo puede mantenerse bajo, lo que supone costos de producción también bajos para el capital privado, pues los salarios — parte del costo de producción en la empresa — son contenidos, limitados en parte, a través de este mecanismo.

Cabe agregar que esta contención se acompaña de todo un control sindical que no permite alzas salariales que afecten las ganancias del capital.

- El Estado toma a su cargo parte de los costos de reproducción del capital variable, al ser el mayor empleador de la sociedad. Así, como empleador mismo, el Estado es entonces capaz de poder imponer, controlar y regular, de manera global, el ritmo general de explotación.

3.4. La publicidad

Como hemos visto, mientras que la capacidad productiva tiende a crecer constantemente, el consumo tiende, relativamente, a restringirse.³³ Esta disparidad acaba por convertirse en una crisis de sobreproducción, de realización.

La publicidad se ha ido convirtiendo en uno de los mecanismos por excelencia para servir como instrumento amortiguador de esta crisis³⁴, ya que su principal objetivo es la orientación del consumo a través de una serie de medios — generalmente de tipo psicológico —, que le permitirá a la empresa que la utiliza “dirigir” las compras de los individuos y provocar un sobreconsumo.

La capitalista es una sociedad donde el desperdicio de recursos se convierte en característica fundamental. Y en este sentido la publicidad es un gasto dispendioso, improductivo, pero que se ha convertido en vital e indispensable dada la competencia existente entre capitalistas para poder abarcar una porción cada vez mayor del mercado.

³³ Citado por Vivian Trias, *op. cit.*, p. 21. Cuando hablamos de una restricción relativa del consumo, nos referimos al hecho no de que disminuya éste sino que, debido a la sobreproducción, hay cada vez más mercancías producidas — generalmente innecesarias — que necesitan ser consumidas para poder mantener, mínimamente, la producción y reproducción del capital. De no consumirse, se almacenarían, se destruirían, sin la consiguiente ganancia para el capitalista.

³⁴ “Un estudio publicado en el número de enero-febrero de la *Business Review* de Harvard, escrito por Nauriman Dhalla, jefe de economistas de la Walter Thompson [la empresa publicitaria más grande de los Estados Unidos], muestra que las compañías que aumentaron sus presupuestos de publicidad durante la recesión de 1973 a 1975 «aumentaron sus ganancias y sus ventas, o al menos evitaron que éstas se erosionaran». Véase: *Excelsior*, 27-VI-1980, p. 26-A.

Por otro lado, la publicidad alienta el consumo de mercancías y servicios superfluos, innecesarios. El productor, para aumentar sus ventas y sus ganancias, produce mercancías en base a una práctica común llamada "diferenciación de productos", que consiste en cambiar ciertos elementos, generalmente inocuos, que forman el compuesto principal, básico, de la mercancía. Junto a ésto la presentación exterior para su venta es comúnmente cambiada también, dándose así la impresión al público consumidor de que está enfrentando a diversas mercancías con diversas utilidades y propiedades. Todas estas supuestas características van a estar apoyadas por toda la campaña publicitaria del productor, a través de los diferentes medios masivos de comunicación: radio, cine, televisión, prensa, anuncios exteriores. . . , etcétera.

De esta manera, como el capitalista necesita llevar a cabo su proceso de acumulación que le permita seguir aumentando sus ganancias con objeto de incrementar su capital, tenderá a producir cada vez más; pero como las necesidades básicas de los consumidores se cubren rápidamente, con pocas mercancías, entonces el productor, utilizando la publicidad, inventa nuevas necesidades a los consumidores. Produce entonces mercancías que no necesita realmente, pero que le van a ser cada vez más "necesarias", socialmente, en la medida en que la publicidad, con toda una campaña psicológica de ideologización, lo convenza de ello, al suprimir en el individuo consumidor toda una serie de facultades conscientes. De esta manera sus actos, al momento de decidir su consumo y sus compras, pierden toda racionalidad por esa pérdida — parcial o total — de la conciencia.³⁵

En este sentido, los capitalistas, a través de la publicidad, son responsables — en gran medida — del cambio en los patrones de consumo habituales de los individuos, todo con el fin primordial de encontrar, de fabricar consumidores para las mercancías sobreproducidas y evitar así que sus ganancias bajen.

Aún cuando la publicidad está al alcance de todo capitalista, es evidente que es el gran capital quien mayores recursos posee para disponer y usar todos los medios disponibles y necesarios para embarcarse en la realización de toda una estrategia publicitaria — a corto, mediano y hasta largo plazo —, según lo constatan las infor-

³⁵ En una encuesta sobre consumo realizada en la ciudad de México (área metropolitana) a un sector de clase media y en edades que fluctuaban entre los 18 y los 30 años de edad, los resultados "denotan que los consumidores buscan satisfacer necesidades que la publicidad va imponiendo, es decir, pretenden una forma de vida diferente, así como niveles más altos que aparentemente se pueden alcanzar en una gran ciudad". Véase el artículo "Efectos de la publicidad en el comportamiento humano", aparecido en *Gaceta UNAM*, 12 de mayo de 1980, p. 19.

maciones especializadas de todo el mundo. Y ésto sucede tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados.

En el caso particular de México se sabe que son también las grandes empresas quienes se lanzan a hacer los grandes gastos en publicidad comercial, provocando los consiguientes efectos que ya hemos enunciado. Pero además, y debido a toda la propaganda ideologizante del sistema capitalista, el modo de vida de la "democracia" norteamericana se levanta como un ejemplo a seguir por nuestros consumidores. De esta manera no sólo se logra que los individuos consuman cada vez más productos innecesarios, sino que también cambian los hábitos mismos, las tradiciones propias de nuestro pueblo. Esto es realizado mediante un mecanismo conocido como *efecto demostración* — en términos económicos — cuyo efecto precisamente es el de prácticamente "obligar" a las personas a adoptar patrones de consumo ajenos, como resultado de un proceso de imitación.

Cabe señalar que hemos utilizado hasta aquí el consumidor individual para ejemplificar todo este proceso. Sin embargo, es necesario decir que ésto también es válido a nivel del consumo productivo, ya que incluso se siguen formas, modos, "estrategias" de crecimiento y desarrollo económico que muchas veces poco o nada tienen que ver con las condiciones existentes y las necesidades particulares de un país dado o de una región determinada, como ha sido el caso de las economías subdesarrolladas. Estas "estrategias" son, muchas veces, resultado de la imposición de las economías industrializadas a través de toda una serie de mecanismos: el apoyo oficial de los gobiernos, las inversiones extranjeras directas, las empresas transnacionales, los créditos extranjeros — provenientes de organismos "oficiales" y de la banca transnacional —, el suministro de tecnología, maquinaria y equipos, de servicios de organización, etcétera, ello apoyado, en cierta medida, por las campañas publicitarias de la gran banca internacional y de los grandes productores mundiales de tecnología, de maquinaria, de bienes y servicios, provocando la transnacionalización — de hecho una desnacionalización — de la estructura económica de los países.

3.5. Inflación y consumo

Uno de los grandes problemas y preocupaciones del sistema capitalista es el de la inflación — aumento generalizado de los precios de la mercancías y servicios. Sabemos que este fenómeno no es particular de ciertas economías, sino de todo el mundo capitalista y que

aun llega a afectar a las economías socialistas debido, en gran medida, a las relaciones económicas internacionales que mantienen con las economías capitalistas.

La inflación es un fenómeno de tipo estructural, que resulta de las características intrínsecas mismas del sistema y que no se da como algo casual, fortuito o coyuntural. En un afán por obtener superbeneficios y/o por recuperar más rápidamente sus ganancias, los capitalistas aumentan los precios de las mercancías, menos de una: la fuerza de trabajo.

En las actuales épocas de crisis, el fenómeno de la inflación se agudiza hasta llegar a grados alarmantes.³⁶ El consumo individual y particularmente el de los obreros — quienes poseen la fuerza de trabajo — disminuye, pues sus salarios no crecen al ritmo en que lo hacen los precios de las demás mercancías; es decir, no crecen al ritmo de la inflación.

Sin embargo, el apetito, el deseo que de la ganancia tiene el capital, no se detiene. De esta manera — por ejemplo — las tasas de interés bancarias aplicadas, entre otros, a los créditos al consumo individual y a los utilizados en la inversión productiva (consumo productivo), aumenta. Aumentan los precios de los grandes industriales y comerciantes y así la carrera de los precios se acelera.

Y es aquí donde finalmente vemos que son los grandes capitales monopolistas — industriales, comerciales, bancarios —, nacionales y extranjeros, quienes resultan beneficiados, pues esos altos precios que rigen les reportan mayores utilidades.

Es necesario apuntar que el fenómeno inflacionario está íntimamente vinculado al problema de la sobreproducción y a la sobreacumulación monopolista. La constante elevación de los precios le permite al gran capital obtener, con la venta de *una parte* de su producción "sobreproducida", las utilidades de *todo* su stock de mercancías. Cuando la inflación es cada vez mayor e incontrolada, las utilidades de los monopolios son cada vez más altas, provocando una sobreacumulación. Es por ello que la inflación es — en última instancia — un mecanismo de redistribución del producto social en favor del capital monopolista.

A pesar de ello, es al obrero a quien se culpa de la agudización del fenómeno inflacionario por sus "constantes presiones hacia el alza de los salarios", cuando lo único que está haciendo al solicitar aumen-

³⁶ En anteriores épocas de crisis del sistema, la inflación llegaba, incluso, a disminuir. Es actualmente que la crisis capitalista presenta esta particularidad: recesión con inflación (algunos autores la denominan "estanflación" — de estancamiento e inflación).

tos.al precio de su trabajo —su salario— es tratar de evitar al máximo la pérdida, el descenso de su capacidad y poder adquisitivos.

En todo el mundo los precios de las mercancías han subido más que los salarios. El poder adquisitivo de los obreros se ha ido deteriorando y cada vez la brecha entre precios y salarios se amplía.

4. EL CASO DEL CAPITAL TRASNACIONAL Y EL ESTADO NORTEAMERICANO

Como veíamos en el segundo capítulo, lo importante en el análisis del capital foráneo es verlo como un fenómeno global, como expresión conjunta de las manifestaciones de las diferentes formas del capital extranjero, cuyo propósito fundamental es contrarrestar la caída de la tasa de ganancia del capital en su conjunto. De esta manera, tanto unas como otras formas tratan de establecer un equilibrio haciendo unas las veces de contrapeso de las otras. Es esta la tendencia del funcionamiento del capital extranjero, que se maneja a nivel de los intereses globales del capital trasnacional en busca de un mismo objetivo: la ganancia.

Dentro de todo este modo de operar, de funcionar del capital trasnacional, el papel de los gobiernos de los Estados imperialistas es bien importante, en la medida en que se convierten en sus avales oficiales ante los ojos del mundo, brindándoles apoyo de todas las maneras imaginables. Esto se explica por el carácter mismo —capitalistas y altamente desarrollados— de estos Estados.

Además, porque son Estados que obedecen a la actual lógica expansionista del capitalismo, pues es en sus países que se han originado y se han dado en su máxima expresión los procesos de acumulación, concentración y centralización del capital, hecho que ha provocado una cada vez mayor internacionalización del capital —y que toma en nuestros días el carácter trasnacional.

De esta manera, capital monopolista y gobiernos extranjeros establecen hilos de comunicación y de intereses comunes. Empresas trasnacionales, créditos extranjeros, Estados imperialistas se convierten a la vez en un solo interés, el del capital, que tiene como finalidad el control de la estructura económica mundial, y de los países subdesarrollados *sobre todo*.³⁷

Durante su actuación, este capital va provocando deformaciones y distorsiones a distintos niveles, pasando por los que provocan —como ya en otro capítulo lo mencionábamos— desde la estructura productiva hasta los patrones mismos de consumo.

³⁷ Queremos hacer notar que estamos refiriéndonos particularmente al caso del capital y los Estados extranjeros, con lo cual no queremos decir que tal interés y accionar conjunto sea por ser extranjeros, sino por ser simplemente capital y Estado capitalista.

Por la importancia que tiene la trasnacionalización de nuestro país, se estudiarán ciertas formas en que el capital monopolista y el gobierno norteamericano se vinculan para apoyar y seguir difundiendo ese proceso de trasnacionalización, a nivel del consumo productivo e individual. Colateralmente se analizará el caso de la publicidad trasnacional norteamericana.

4.1. El caso norteamericano

Es de nuestro interés, como decíamos, hacer resaltar ciertas maneras como la IED, las ETN y la IEI se ligan entre sí, y todas ellas con el Estado, para lo cual se verá básicamente el ejemplo norteamericano.

Debido sobre todo al proceso de centralización, el capital se ha ligado en sus diferentes formas de expresión: capital productivo, capital comercial, capital bancario. De esta manera, las grandes empresas trasnacionales (industriales, comerciales, de servicios) mantienen estrechas relaciones entre sí y con los sistemas bancarios trasnacionales y a su vez todos estos con sus Estados originarios, con un fin global de expansión.

Es así como ciertas ETN llegan a tener participación y en ocasiones hasta el control de ciertos bancos también trasnacionales. También se da el caso de que ciertos bancos participan y hasta controlan a empresas trasnacionales. Todo esto en un constante proceso de fusión, de interacción que les da un poder económico enorme. En Estados Unidos, por ejemplo, el ritmo de fusiones se ha presentado, de 1950 a 1969, de la siguiente manera:³⁸

AÑOS	Número de fusiones
1950-1954	1 424
1955-1959	3 365
1960-1964	4 366
1965-1969	14 453

³⁸ Aparecido en: Instituto de Economía Mundial y Relaciones Internacionales de la Academia de Ciencias de la URSS, *El Imperialismo Hoy*, Ed. Ateneo, Buenos Aires, 1973, p. 80. Tomado de: Girón, Alicia, "Hacia una conceptualización de la empresa trasnacional", en revista *Problemas del Desarrollo*. IIEC-UNAM, México, Año IX, No. 35, agosto-octubre de 1978, p. 42.

Este proceso de centralización se ha presentado también en otros países: “[en Japón] se produjeron 11 836 fusiones de empresas privadas entre 1951 y 1969. En Inglaterra, el promedio anual de fusiones entre 1954 y 1958 fue de 292 y para 1960-1969 se elevó a 794. En Italia hubo 176 fusiones de grandes compañías entre 1961 y 1967; en Francia, de 893 fusiones que se producen en 1956 se pasa a 1752 fusiones en 1967; en Alemania Occidental, de 15 en 1958 a 168 fusiones para el año de 1969”.³⁹

Por otro lado, en 1976 las 500 empresas más grandes de Estados Unidos contaban con 24 200 filiales en todo el mundo. Las diez primeras corporaciones tuvieron ingresos brutos casi iguales al valor de las exportaciones de los países subdesarrollados y mayores que el Producto Interno Bruto (PIB) de cualquiera de los países de América Latina. A su vez ellas mantienen relaciones con los cinco primeros bancos de Estados Unidos, formando grupos financieros como el *Morgan Guaranty Trust*, *Rockefeller Chase Manhattan Bank*, *Du Pont Chemical*, *First National City Bank* y el *Mellon Bank*.⁴⁰

Ahora bien, respecto a las ligas que se establecen entre Estados y monopolios transnacionales es bien claro el apoyo — a través de diversos medios y medidas — de aquél hacia éstos. Una de ellas es el respaldo financiero de los organismos oficiales de crédito a las ETN, tanto dentro de sus fronteras originales como en el exterior. Así, por ejemplo — en el caso de Estados Unidos —, a “las filiales norteamericanas y a las compañías bajo su control se ha dedicado la mayor parte de los créditos del Banco de Exportación e Importación de Estados Unidos [EXIMBANK], del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y la Corporación Financiera Internacional (CFI)”.⁴¹ En el caso de EXIMBANK, su creación en 1934 “marcó el comienzo de la financiación estatal de la actividad privada de los monopolios yanquis en el exterior”.⁴²

Otro ejemplo de la vinculación entre Estado y el capital transnacional es el caso de la AID (Agencia Internacional de Desarrollo) que, al igual que el EXIMBANK y otras instituciones más, son organismos de crédito, promovidas por el gobierno norteamericano, para actuar en el exterior (organismos que han llegado a conceder préstamos al gobierno de México). La AID fue creada como agencia semi-autónoma del Departamento de Estados Unidos en 1961, con el objetivo primordial de coordinar toda la actividad relativa a las concesiones y realización de

³⁹ *Ibidem*, p. 41.

⁴⁰ Cfr. Girón, Alicia, *op. cit.*, p. 44.

⁴¹ Zajmátov, M. I., *Los monopolios y la política económica exterior de Estados Unidos*, Ediciones Suramérica Limitada, Bogotá, 1969, p. 20.

⁴² *Ibid.* p. 155.

toda la "ayuda" económica y técnica norteamericana. En ella se centralizan las actividades de varios organismos gubernamentales — que ya existían antes de la creación de la AID — que dirigían esa tarea. Entre otras de sus funciones, la AID controla la venta de excedentes agrícolas y controla también las exportaciones a los países socialistas. Pero también coordina la concesión de "ayudas" militares a muchos países y dirige los abastecimientos — para las fábricas militares — de utillaje, artículos industriales y agrícolas ya industrializados. Realiza además trabajos de investigación de mercados y de condiciones de los países subdesarrollados para empresas trasnacionales que piensen invertir en ellos,⁴³ y también financia a empresas norteamericanas — a expensas del gobierno de EUA — que establezcan filiales en el extranjero.⁴⁴

De esta manera, la AID se halla ligada a muchas ETN norteamericanas en diversas actividades. Como un ejemplo de ello tenemos que está vinculada a la *Latin American Agrobusiness Development Corp.* (LAAD), consorcio que agrupó, inicialmente, a diez enormes corporaciones trasnacionales dedicadas a las actividades agrícolas, creada en 1970 por el *Bank of America* con el objetivo de «mejorar la eficiencia de la producción, del procesamiento y la distribución y contribuir al provechoso desarrollo de la agricultura en Latinoamérica». Los socios fundadores son nada menos que *Adela Investment*, *Cargill*, *Caterpillar Tractor*, *CPC International*, *John Deere*, *Dow Chemical*, *Gerber*, *Monsato*, *Ralston Purina* y *Standard Fruit and Steamship*.⁴⁵ Tanto la LAAD como el *Bank of America* se vinculan con la AID ya que "está otorgando máxima prioridad al incremento de la producción agrícola".⁴⁶

Por otro lado, la LAAD y sus socios, más que tener su interés en el desarrollo de la agricultura latinoamericana, lo tienen en la obtención de beneficios provenientes del control de los mercados de América Latina, desde los mercados internos de los países hasta los mercados regionales creados con la aparición de instituciones como la recientemente fenecida ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio) — hoy funcionando con el nombre de ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) —,⁴⁷ el Mercado Co-

⁴³ Véase: *Ibid.*, pp. 31-33. Debido a esta diversidad de funciones, "la AID organizó [en 1962] en la zona del canal de Panamá una academia militar interamericana destinada a preparar cuadros militares para el hemisferio" (p. 130).

⁴⁴ *Ibid.*, p. 162.

⁴⁵ Goff, Fred, "El Bank of America tiene a su hombre en la agricultura latinoamericana", en: Varios Autores, *El poder de los bancos extranjeros*, Proceso Ediciones, Buenos Aires, 1972, pp. 117-118.

⁴⁶ *Ibid.*, pp. 129-130.

⁴⁷ Véase: "Informe mensual de la integración latinoamericana", en revista *Comercio Exterior*, México, Vol. 30, No. 7, julio de 1980, pp. 758-759.

mún Centroamericano, el Pacto Andino, etc.: “[Para los socio de la LAAD] la necesidad individual y la calidad del producto siguen a la comercialización y a los beneficios. De esta manera hallamos que la *Ralston Purina* produce cereales de escaso o ningún valor nutritivo y la *Dow Chemical* distribuye herbicidas y plaguicidas de «gran éxito» que a la larga devastan el campo”.⁴⁸

De este modo, este tipo de organizaciones oficiales juegan un papel sumamente importante en el proceso de robustecimiento y expansión del capital trasnacional, en este caso de origen norteamericano.

Lo mismo sucede con los organismos financieros internacionales del tipo Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y otros considerados del tipo de “agencias independientes” pero que, como es bien sabido, son manejados, manipulados y controlados por la política exterior del gobierno norteamericano y por las mismas corporaciones trasnacionales de EUA, de donde su aparente imparcialidad al otorgar créditos se desvanece.

4.2. Diversificación

Otro aspecto que nos interesa es ver hasta dónde llega la diversificación de las ETN en sus países de origen y cómo ella es trasladada siempre hacia los países en donde se establecen y donde aún se siguen diversificando.

La diversificación de las empresas es precisamente una de las características de la centralización del capital. En el caso de las ETN es muy clara esta diversificación. Sus actividades van desde, como ya vimos, las actividades bancarias hasta las publicitarias y de comercialización, pasando por las actividades productivas en diferentes negocios, desde la fabricación de chicles hasta la construcción de naves espaciales y equipos militares, pasando por la fabricación de automóviles, papel, la industrialización de alimentos, etcétera, etcétera. Se dedican a la explotación de la tierra, a la industria de la construcción, a las actividades de minería, y así sucesivamente, ligando, una tras otra, actividades que aparentemente resultan disímiles entre sí pero que en conjunto es lo que les da el poderío económico que poseen a nivel mundial: “. . . la mayoría de nosotros vivimos el fenómeno «Westinghouse» por la mediación de sus centros de Lavo-Matic, sus televisores, sus lámparas de vapor de mercurio, sus fluorescentes y no habituamos vivirlo a través de sus minas, sus detonadores, sus torpedos y sus proyectiles.

⁴⁸ Goff, Fred, *op. cit.*, p. 132.

Hasta que un día, una de las tantas corporaciones multinacionales [transnacionales], fabricante de nuestro entorno y encandilamiento cotidiano, rompe con el protocolo de las relaciones fantasmagóricas y deja, como la International Telephone and Telegraph (ITT), entrever una vitrina no abierta al público que descubre su carácter híbrido".⁴⁹

"Para la mayoría de los dominados, la cita que cada cierto tiempo tendrán con la Westinghouse o la Textron no se dará afuera de la encinta contrabandeada (sic) de los supermercados o de la intimidad familiar. En cambio, otros, como el pueblo vietnamita, tendrán esta misma cita a través de las cargas mortíferas de dichas corporaciones. Ambos encuentros son realidades parciales vividas por el mundo que requieren ser reunificadas para mostrar el carácter represivo de ambos productos".⁵⁰

4.3. La publicidad transnacional

El mismo capital —ya sea nacional—, transnacional o estatal— utiliza tanto la publicidad como la propaganda⁵¹ como dos instrumentos poderosos para lograr el consumo de sus mercancías, y al mismo tiempo hacer pensar y sentir al consumidor que lo que consume es "gracias" al capitalismo de libertad y democracia en que vive. De esta manera, la manipulación ideológica actúa como elemento represivo que no permite al consumidor distinguir entre unas y otras actividades —igualmente represivas— de una misma ETN.

Esta influencia y manipulación sobre los hombres se da a través de muchas formas. Desde la exaltación y defensa del sistema hecha por el mismo Estado capitalista, hasta las técnicas y medios utilizados por las grandes empresas.

En este contexto, la publicidad juega un papel bien importante para las ETN, y es por eso que aún ellas mismas llegan a crear sus propias agencias publicitarias, o bien se vuelven socios de ellas para que manejen la difusión —a través de los diversos medios masivos de comunicación— de sus productos. Pero aun estas mismas agencias

⁴⁹ Mattelart, Armand, *Agresión desde el espacio. Cultura y Napalm en la era de los satélites*, Siglo XXI, Eds. México, 6a. edición, 1978, p. 8.

⁵⁰ *Ibid.*, p. 9.

⁵¹ "«Publicidad es un conjunto de técnicas y medios de comunicación dirigidos a atraer la atención del público hacia el consumo de determinados bienes o la utilización de ciertos servicios». ««Propaganda es el conjunto de técnicas y medios de comunicación social tendientes a influir, con fines ideológicos, [en] el comportamiento humano». Ambas definiciones fueron tomadas de: Bernal Sahagún, V. M., *Anatomía de la publicidad en México*, Ed. Nuestro Tiempo, 2a. edición, México, 1976, p. 49.

*EUA: FACTURACIÓN DE AGENCIAS PUBLICITARIAS. PARTICIPACIÓN DE LA FACTURACIÓN
EXTERIOR DENTRO DE SU FACTURACIÓN TOTAL.*

(1958-1976)
(porcientos)

Agencias	1958	1960	1962	1964	1966	1968	1970	1972	1974	1976
J. Walter Thompson	29.1	32.4	32.9	34.1	36.0	37.3	42.9	48.8	53.7	50.4
Young & Rubicam Int.	14.2	10.9	16.5	15.8	20.7	24.4	31.5	36.5	37.5	38.7
McCann-Erickson	21.9	29.2	34.1	35.1	38.2	45.9	54.9	66.8	70.0	66.8
Leo Burnett Co.	2.8	*	1.9	2.1	4.9	3.7	27.2	33.5	36.6	30.5
Ted Bates & Co.	*	7.8	12.3	19.7	35.4	39.8	38.7	44.8	54.9	50.0
Batten, Barton, Durstine & Osborn (BBDO)	0.8	3.7	5.1	4.4	5.6	5.3	7.4	12.7	28.8	32.2
Grey Advertising	*	*	*	*	11.9	17.4	20.0	21.3	25.0	28.0
Doyle, Dane, Bernbach	*	*	5.0	7.2	8.5	11.8	14.3	19.8	25.3	28.4
Foot, Cone & Belding	12.0	17.0	14.0	17.0	22.1	22.8	25.6	27.1	26.9	31.4
SCC & B Inc.			FORMADA EN 1970				44.0	50.0	55.2	68.7

Notas: * La agencia no tuvo operaciones internacionales durante ese año.

Fuente: Cuadro elaborado en base a información aparecida en: Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), *A survey of the transnational structure of the mass media and advertising*, Report prepared for the Center of Transnationals of the United Nations, México, julio 1978 (mimeo), pp. 101-102.

publicitarias llegan a ser trasnacionales, de tal manera que por donde quiera que vayan por el mundo, corporaciones trasnacionales y empresas publicitarias también trasnacionales van difundiendo la misma ideología y los mismos patrones de consumo, a través de los medios masivos de comunicación también trasnacionales (televisión, radio, cine, revistas, prensa, etcétera). Todos ellos, ligados entre sí, forman toda una estructura trasnacional: de la publicidad y los medios masivos de comunicación, por un lado, y de éstos con el capital trasnacional (productivo, comercial, financiero), por el otro.

Este proceso de trasnacionalización puede detectarse en la creciente participación de la facturación hecha con el exterior de EUA, dentro del total de la facturación de algunas de las principales y más grandes agencias publicitarias norteamericanas:

La mayoría de estas agencias publicitarias norteamericanas tienen filiales en nuestro país:

Agencia Norteamericana	Filial en México
Glen Advertising Inc.	Glenn Advertising de México.
Norman, Craig & Kummel Inc.	Arellano NCK Publicidad, S. A. de C. V.
Leo Burnett Co., Inc.	Leo Burnett-Novas, S. A. de C. V.
J. Walter Thompson Co.	J. Walter Thompson de México, S. A. Deltakos
Doyle Dane Bernbach Inc.	Doyle Dane Bernbach de México, S. A. de C.V.
Foote, Cone & Belding Communications Inc.	Foote, Cone & Belding de México, S. A. de C.V.
McCann-Erickson, Inc.	McCann-Erickson-Stanton, S. A. de C. V.
Ogilvy & Mather, Inc.	Panamericana de Publicidad, S. A.
D'Arcy-Mac Manus & Masius, Inc.	Publicidad D'Arcy, S. A.
Leon, S. R. Co., Inc.	Publicidad Efectiva, S. A.

Compton Advertising, Inc.	Publicidad Ferrer, S. A.
Young & Rubicam Intl., Inc.	Young & Rubicam, S. A. de C. V.
Knoth & Meads Adv.	Knoth & Meads Adv.

FUENTE: *Standard Directory of Advertising Agencies*, (The Agency Red Book), No. 170, National Register Publishing Co., Inc., Skokie, Ill., EUA, octubre, 1973.

Otra fuente indica que otras agencias publicitarias trasnacionales norteamericanas tienen también filiales en nuestro país. Tal es el caso de las agencias BBDO y la SSC & B.⁵² Esta misma fuente indica también cuáles han sido, entre otras, algunas de las razones de la expansión de estas agencias norteamericanas hacia mercados del exterior.⁵³

- Obtienen más altas tasas de crecimiento fuera de Estados Unidos. Esto refleja la diferente estructura de mercado que existe, en comparación, entre los países desarrollados y los subdesarrollados, y que se manifiestan en:
 - Límites en el mercado doméstico de EUA;
 - Mercados extranjeros menos saturados;
 - Menor competencia por parte de otras agencias;
 - Las políticas de sustitución de importaciones de los países subdesarrollados han permitido a las agencias publicitarias contar con mercados cautivos para las mercancías producidas en ellos por ETN, mayoritariamente bienes de consumo;
- Obtienen mayores márgenes de utilidad en el exterior que dentro de los EUA (por ejemplo, la tasa de utilidad foránea para J. Walter Thompon —en 1972— fue del 13.1% en promedio, mientras que dentro de EUA esa tasa fue de 9.9%. Este fue el comportamiento general resultante de una encuesta realizada entre varias agencias publicitarias con actividades fuera de EUA).
- Las agencias publicitarias son “empujadas” al exterior por sus clientes trasnacionales para penetrar en otros mercados. Las corporaciones trasnacionales necesitan agencias publicitarias trasnacionales por muchas razones:
 - Las agencias publicitarias trasnacionales ofrecen al cliente una coordinación global de la publicidad en la distribución de mate-

⁵² ILET, *op. cit.*, p. 110.

⁵³ Véase: *Ibid*, pp. 127-133.

- riales creativos, gracias a que tienen acceso a las técnicas más recientes y a los sistemas de comunicación;
 - Esto facilita aplicar una política consistente en cuanto a la selección de técnicas y estrategia de los medios;
 - Esto ayuda a coordinar los diversos tipos de medios masivos que se utilicen;
 - La transferencia de herramientas de EUA al extranjero garantiza una mezcla efectiva entre técnicas norteamericanas y expertos locales;
 - Los mejores anuncios se realizan localmente, dentro del contexto cultural del país donde trabajan;
 - Hay una planeación conjunta entre la matriz y filial que permite que las campañas se realicen rápidamente;
 - Las agencias publicitarias trasnacionales ayudan a sus clientes trasnacionales en el control de sus presupuestos publicitarios en todo el mundo.
- Las agencias publicitarias trasnacionales son “jaladas” por las firmas locales de los países donde trabajan. Estos clientes locales sienten la necesidad de contar con la misma tecnología y recursos que sus competidores trasnacionales para “ganarse” a los consumidores, por lo que usan los servicios de las agencias publicitarias trasnacionales.
 - La diversificación geográfica y de esfuerzos les permite dispersar sus riesgos financieros en tiempos “difíciles”.
 - Hay un mejoramiento en la distribución de materiales creativos cuando las agencias controlan —entre matriz y filiales— ambos extremos de la transferencia.
 - Cuando hay países en los que se presentan restricciones oficiales a la publicidad extranjera, es mejor que exista una filial ahí, físicamente, para producir localmente la publicidad o para hacerla aparecer como localmente producida.

Por el lado de los anunciantes, existe en nuestro país una Asociación Nacional de Anunciantes de México, formada por las empresas con mayores gastos publicitarios, de las cuales se calcula que alrededor del 70% son empresas trasnacionales.⁵⁴ En un trabajo sobre ETN y publicidad, se muestra cómo las agencias publicitarias trasnacionales norteamericanas que trabajan en México manejan preferentemente las cuentas (clientes) de las ETN que también manejan en los Estados Unidos.⁵⁵

En un análisis de los gastos publicitarios en México, se demostró que los mayores montos erogados por las empresas para publicidad se realizan en sectores liderados y controlados por las ETN. Esta comparación se hizo relacionando los gastos publicitarios con la formación de capital fijo de las ramas industrializadas,⁵⁶ llegándose a la

⁵⁴ Bernal Sahagún, *op. cit.*, p. 106.

⁵⁵ *Ibid.*, pp. 107-115.

⁵⁶ ILET, *op. cit.*, pp. 241-244.

conclusión de que se dedican más recursos a los gastos publicitarios que a la generación de empleos y al crecimiento de la producción y que los gastos publicitarios crecen a una tasa promedio anual mucho mayor que el Producto Nacional Bruto. Por ello se podría considerar, en este sentido, que se da una tendencia regresiva en la acumulación de capital debida no sólo a la publicidad, sino también a que los productos anunciados bien podrían "ser consideados como superfluos en un país con una distribución del ingreso tal como el de México".⁵⁷

De ello se concluye que el estudio del impacto del capital extranjero y de la publicidad trasnacional en el consumo —por no hablar de otros aspectos— es de suma importancia para el caso de México. Ello se verá corroborado en capítulos y anexos subsiguientes.

⁵⁷ *Ibid.*, p. 244.

5. LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN MEXICO

La inversión extranjera se ha convertido, como hemos visto, en una de las manifestaciones económicas más importantes del expansionismo, del poder del capitalismo imperialista, tendiente a lograr un papel de primera importancia, vital, en el desarrollo económico de los países, sobre todo de los subdesarrollados, para influir en su estructura productiva y, en general, en todas sus manifestaciones sociales.

Esto, como podemos constatarlo cotidianamente, se presenta en nuestro país. Ello tiene su historia.

En el presente capítulo se hace un repaso y una revisión de las inversiones extranjeras en México, de principios de este siglo a nuestros días. Partimos de finales del porfiriato, por considerar que puede ser ilustrativo para el público lector que se inicia en este tema y para que conozca así las tendencias más marcadas e importantes del capital foráneo y las principales reorientaciones que han sufrido, en una forma global y sintetizada.

Este ensayo fue inicialmente bosquejado y realizado antes de los dramáticos sucesos económicos habidos en México después de 1982. A causa de ello, el texto original adolece de algunas cifras actualizadas sobre inversiones extranjeras. Es por eso que al final de este trabajo incluimos una nota *post scriptum*, redactada en junio de 1983, donde se da cuenta de ello.

5.1. Antes de los cuarentas

5.1.1. Finales del porfiriato

Durante el régimen de Porfirio Díaz, el capital extranjero toma una importancia fundamental, sobre todo en el desarrollo de los ferrocarriles, el petróleo, la minería, la generación de energía eléctrica, entre otros sectores económicos.

El capital extranjero — tanto la IED como la IEI — se había dirigido, para fines del porfiriato — 1911 —, a los siguientes sectores y en las siguientes proporciones⁵⁸:

⁵⁸ Cfr.: Bernal Sahagún, V. M., en colaboración con Angelina Gutiérrez A. y Bernardo Olmedo C., *El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos: El caso de México*, Oficina Internacional del Trabajo (OIT)/Instituto de Investigaciones Económicas (UNAM), Ginebra, 1976, p. 26.

Ferrocarriles	33.2%
Minería y metalurgia	24.0%
Deuda Pública	14.6%
Servicios Públicos	7.0%
Bienes Raíces	5.7%
Banca	4.9%

Cabe destacar que en esta época la importancia del capital extranjero dentro de las actividades manufactureras es todavía incipiente, considerándose que su participación apenas alcanzaba un 3.9% dentro del total de la inversión exterior.⁵⁹ Esto, como se apunta en el trabajo que aquí citamos, refleja "claramente la fase de la división internacional del trabajo prevaleciente en el mundo: desarrollo de las comunicaciones, extracción de materias primas y exportación de capitales".⁶⁰

Para destacar la importancia que durante el porfiriato llegaron a tener las inversiones extranjeras directas, sabemos que dentro de las 170 sociedades anónimas más grandes de México, ejercían control en 130 (76% y tenían participación en otras 9 más de ese grupo, de manera tal que el control extranjero representaba, en términos de capital, el 77.7 por ciento del total de las "170 grandes").⁶¹ Por otro lado, el capital nacional sólo controlaba alrededor del 23 por ciento del capital total de ese grupo de empresas, de las cuales 14 por ciento correspondían al Estado mexicano y el resto, 9 por ciento, al sector privado nacional.⁶²

De esta manera, el grado de control directo e indirecto (por participación) de la IED sobre la actividad económica de la época (1910-11) se expresaba de la manera siguiente:⁶³

Petróleo	100.0%
Minería	98.2%
Actividades Agrícolas (Sociedades anónimas)	95.7%

⁵⁹ *Ibid.*, p. 27.

⁶⁰ *Ibid.*, p. 26.

⁶¹ José Luis Cecena Gámez, *México en la órbita imperial*, Ediciones El Caballito, México, México, 1975, pp. 53-54.

⁶² *Ibid.*, p. 63.

⁶³ *Ibid.*, Cuadro No. 2, p. 54. Hay que hacer notar que en la industria el control directo era de 84.3% más 2% de participación (es decir, 86% en total); en electricidad, 87% de control directo más 2% de participación (total 89%); bancos 76.5% de control directo más 2% de participación (total 78.5%); y ferrocarriles, 27.5% de control directo más 25.4% de participación (total 52.9%) (véase: *Ibid.*, p. 55).

Industria	86.0%
Electricidad	89.0%
Bancos	78.5%
Ferrocarriles	52.9%

En cuanto a su origen, la IED participaba en las actividades económicas en el país con un control directo en las siguientes proporciones (1910-1911):

(Porcentajes)

<i>Actividad</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Gran Bretaña</i>	<i>Francia</i>	<i>Alemania</i>	<i>Control extranjero directo de la actividad</i>
Petróleo	39.2	60.8			100.0
Minería y Metalurgia	81.0	14.5	2.0		97.5
Empresas Agrícolas	66.7	28.9	0.3		95.9
Industria	15.3	12.8	53.2	3.7	85.0
Electricidad	8.0	78.2	1.0		87.2
Bancos	18.3	11.4	45.7	1.3	76.7
Ferrocarriles	9.0	18.4			27.4

FUENTE: Cuadro elaborado con base en la información de: Ceceña Gámez, José Luis, *op. cit.*, pp. 55-61.

Con lo anterior vemos que son tres, básicamente, los países que participan principalmente: Estados Unidos, Gran Bretaña y Francia, con preminencia alterna según la actividad, aunque dentro del grupo de las "170" el control de la IED, por países, se presenta así (1910-1911):⁶⁴

⁶⁴ Elaborando con base en: Ceceña Gámez, José Luis, *op. cit.*, cuadro No. 3, p. 63.

Total	100.0%
Estados Unidos	44.0%
Gran Bretaña	24.0%
Francia	13.0%

Junto a lo anterior se da también otro de los aspectos del capital extranjero, es decir, la deuda externa, conocida también — como ya hemos visto — como inversión extranjera indirecta. Esta creció rápidamente y para 1910-11 representaba alrededor de 50 millones de libras esterlinas (250 millones de pesos), lo que significa que había crecido más de diez veces desde 1886. Esta deuda externa se encontraba repartida del modo siguiente (período 1910-1911):⁶⁵

Total	100.0%
Francia	65.8%
Gran Bretaña	16.5%
Estados Unidos	11.6%
Holanda	5.4%
Alemania	0.4%

Es decir, la IEI se encontraba concentrada, principalmente, en países de Europa (88 por ciento), destacándose — por su cuantía — los inversionistas franceses.

De esta manera, al final de la etapa de Porfirio Díaz, la importancia del capital extranjero es evidente. A los 3,400 millones de pesos de IED se suman los 250 millones de pesos de la deuda externa, dando un total de 3,650 millones de pesos de capital extranjero total.

5.1.2. La etapa revolucionaria

Con el estallamiento de la lucha armada en nuestro país — durante el período revolucionario — se suceden ciertos hechos. Uno de ellos es el incremento de la participación, importancia e influencia estadounidense dentro de la composición del capital extranjero en México, hasta llegar a ser predominante.⁶⁶

⁶⁵ Véase: Cecena Gámez, José Luis., *op. cit.*, p. 98.

⁶⁶ Al término del régimen porfirista (1911) la participación del capital norteamericano dentro de la IED, aunque mayoritario (38% del total contra el 29.1% de

Este cambio se debió, entre otros hechos, a que los Estados Unidos aprovecharon las condiciones internacionales existentes en el período 1910-1920, ya que los países de Europa disminuyeron su actividad en México debido a los acontecimientos de la Primera Guerra Mundial, con lo que la influencia norteamericana se vuelve mayor al encontrarse en guerra las economías europeas y disminuir la posición, importancia y monto de sus inversiones en nuestro país.

Podría decirse que es desde entonces que la influencia de Estados Unidos en México se torna hegemónica, influencia que se irá intensificando en los subsiguientes años, apoyada por la posterior entrada masiva de las corporaciones transnacionales después de 1940 y el crecimiento de la deuda externa, crecimiento que se vuelve explosivo sobre todo en la década de los setentas, como podremos ver más tarde.

Durante la etapa revolucionaria, el capital extranjero prácticamente se estanca e incluso disminuye en ciertos sectores, a excepción del petróleo y la energía eléctrica.

Un balance general de lo ocurrido en el período revolucionario de 1910-1921 arrojaría los siguientes hechos:

- La población total se redujo en un 5.4%.
- La población económicamente activa descendió el 7.2% (hasta 1930 alcanza el nivel de 1910).
- La PEA [Población Económicamente Activa] industrial disminuyó en un 27.1% y la dedicada a manufacturas en 22.3% (en 1930 representaban el 85.3 y el 91.1%, respectivamente, en relación a 1910 y en 1940 la PEA ocupada en manufacturas era un 0.6% inferior a la de treinta años antes); y
- La producción de petróleo crudo, controlada totalmente desde el exterior, *crece en más de 53 veces*: 3.6 millones de barriles en 1910 contra 193.4 millones en 1921; el volumen más alto en toda la historia del país hasta 1973, año en el que fue de 191.5 millones de barriles.⁶⁷

De este modo la situación del país, al finalizar el período de la lucha armada, es lamentable debido a que la destrucción dejó su huella en la vida económica. La época de la reconstrucción empezaría y este papel debía ser llevado a cabo por las administraciones posteriores al término del conflicto. Se pondrían en marcha los intentos por la consolidación capitalista en nuestro país.

Gran Bretaña y el 26.7% de Francia) no resulta prominente, Cfr.: Bernal Sahagún et al., *El impacto de...*, op. cit., p. 26.

⁶⁷ Véase: *Ibid*, pp. 29 y 30. Datos tomados de: Censos Generales de Población, Dirección General de Estadística y Petróleos Mexicanos, tomados de Nacional Financiera, *Statistics on the Mexican Economy*, México, 1974, cuadros 1.1 y 1.7.

5.1.3. La Gran Depresión

Sin embargo esto se ve interrumpido — en buena medida — por la aparición de la Gran Depresión en los países capitalistas avanzados y cuyos efectos se dejaron sentir, de manera intensa, en nuestro país. Reflejo de ello es lo siguiente:

... el producto nacional bruto disminuye — a precios constantes en 1950 — en una quinta parte entre 1928 y 1932, año en el que alcanza su punto más bajo desde 1909. El comercio exterior se deprime, tanto en importaciones como en exportaciones, casi a la mitad y la producción petrolera decrece en un 34.6% en el mismo lapso, etcétera.⁶⁸

En relación a las inversiones provenientes del exterior, tanto las directas como las indirectas disminuyeron. Un estudio del Senado norteamericano hace notar que la Gran Depresión provocó un retraimiento de la inversión en toda el área de América Latina y la repatriación de mucho capital extranjero,⁶⁹ a excepción de aquél destinado a la actividad de la extracción petrolera.

De esta manera, el capital extranjero en México mostraba la siguiente situación, para 1929. En cuanto a la deuda externa (IEI), tres eran los países acreedores más importantes de nuestro país, concentrando ellos más de las tres cuartas partes del total (77.4%); Estados Unidos (28.9%), Francia (27.8%) y Gran Bretaña (20.7%), deuda contraída fundamentalmente desde la administración de Porfirio Díaz.⁷⁰ Sobre la IED, si bien la información no es muy completa, se calcula — para 1929 también — en 682 millones de dólares (contra 617 millones de dólares para 1911) la norteamericana, y en 160 millones de libras esterlinas la proveniente de Gran Bretaña.⁷¹

En resumen, el periodo que va de 1910 a 1934 se caracteriza por un constante flujo y reflujo de los capitales extranjeros debido a las condiciones y acontecimientos internos en nuestro país (lucha revolucionaria) así como por la situación que privaba en el ámbito interna-

⁶⁸ *Ibid.*, p. 30.

⁶⁹ Newfarmer, Richard S. y Willard F. Mueller. *Multinational Corporations in Brazil and Mexico. Structural sources of economic and noneconomic power*, Report to the Subcommittee on Multinational Corporations of the Committee on Foreign Relations, United States Senate, U.S. Government Printing Office, Washington, D. C., 1975, p. 47.

⁷⁰ El resto de nuestros acreedores extranjeros eran: Holanda, con un 5.5% del total; España (5.0%); Alemania (4.9%); Bélgica (4.1%) y Suiza (3.1%). Fuente: Turlington, *Mexico and her foreign creditors*, p. 320, citado por Jan Bazant, en: *Historia de la Deuda Exterior de México (1823-1946)*, p. 206, citado por José Luis Ceceña Gámez, *op. cit.*, pp. 116-117.

⁷¹ Fuente: Fred J. Rippy: *British Investment in Latin America*, citado por José Luis Ceceña Gámez, *op. cit.*, p. 117.

cional (inicialmente la Primera Guerra Mundial y posteriormente la Gran Depresión en que se vio sumido el sistema capitalista).

5.1.4. El período Cardenista

De esta manera arribamos al período 1934-1940 que corresponde al régimen presidencial de Lázaro Cárdenas. Al inicio de esta etapa el país se encontraba dominado todavía por poderosos monopolios extranjeros y la IED (que tomaba, en gran medida, la forma de empresas filiales y subsidiarias) alcanzaba la cifra de 3,900 millones de pesos en 1935 (cifra oficial del gobierno de México), cantidad sumamente importante si se le compara con el Producto Nacional Bruto de nuestro país, en ese mismo año, que fue de 4,500 millones de pesos.⁷²

La IED se encontraba ubicada principalmente en las actividades económicas que se mencionan a continuación:

- Petróleo: 95% de la producción controlada por dos compañías norteamericanas y una angloholandesa.
- Electricidad: «Dos grandes monopolios, uno de capital canadiense-europeo y otro norteamericano, manejaban alrededor del 90 por ciento de la industria de generación de energía eléctrica del país».
- Minería: tres empresas norteamericanas controlaban el 90 por ciento del total de la producción minera.
- Comunicaciones y transportes: A excepción de «el servicio local de telégrafos [estatal. . .] y algunos servicios de teléfonos locales, en la frontera norte del país» las comunicaciones por cable estaban dominadas por dos firmas norteamericanas y una sueca.
- Los ferrocarriles: aunque el sistema principal tenía el 51% de participación estatal, el 49 por ciento restante y una crecida deuda, estaba en manos de capitalistas extranjeros. De las otras dos firmas que disponían del «95 por ciento del kilometraje y del servicio» una era inglesa y otra de los EUA.
- Industria: el ensamble de automóviles, la producción de llantas, el hierro y el acero y la industria química estaban controladas o tenían fuerte participación norteamericana. La producción de cemento estaba controlada por los ingleses, el papel por franceses y alemanes y la industria textil por capitales franceses y españoles.
- Comercio: «El gran comercio en la preguerra se encontraba dominado por intereses franceses. [. . .] El mediano comercio y el de granos era acaparado por ciudadanos de diversas nacionalidades, especialmente españoles».⁷³

Como puede apreciarse, la importancia del capital extranjero y las presiones que ejercía al inicio del período de Cárdenas no eran

⁷² José Luis Ceceña Gámez, *op. cit.*, pp. 117-118.

⁷³ *Ibid.*, pp. 118-121, citado por Bernal Sahagún et al., *El impacto de. . . , op. cit.*, pp. 31-33.

nada despreciables. Este período se caracteriza por una drástica disminución de la IED en nuestro país, resultado de una política con tintes nacionalistas tendientes a disminuir la dependencia del extranjero. Entre otras medidas tomadas por el gobierno mexicano se encuentran tanto la nacionalización de los ferrocarriles como la expropiación del petróleo. Se realiza además una amplia e importante reforma agraria:

Estas medidas, aunadas a la política obrera del cardenismo, que favorecía francamente la distribución del ingreso, fortalecieron el mercado interno, y sentaban las bases para el ulterior crecimiento de una industria independiente, pues el nacionalismo del Estado, que contaba con una amplia base popular, había producido una retracción de la IED.⁷⁴

De esta manera, como ya se mencionó, la IED se redujo entre 1935 y 1940: "La IED bajó, de los 3,900 millones de pesos en 1935 [...] (1,084.2 millones de dólares, al tipo de cambio de ese año, 3.597 pesos por dólar) a 2,471.9 millones de pesos en 1940 (449.1 millones de dólares, por la devaluación de 1938)".⁷⁵ Esto quiere decir que la reducción —debida a fluctuaciones cambiarias—, a precios corrientes, sería del 58.6% en cifras en dólares o de 36.6% con referencia a pesos mexicanos.⁷⁶

Aunque la IED se redujo, la IEI —por el contrario— aumentó. La deuda externa "había aumentado, pero no por nuevos préstamos, que no los hubo en absoluto, sino como resultado de las expropiaciones del petróleo, y agrarias, por la nacionalización de los ferrocarriles y por las reclamaciones de daños causados en la lucha armada".⁷⁷

Hasta aquí hemos podido constatar que es durante los años presidenciales de Cárdenas cuando la IED muestra un drástico descenso después de haber mostrado periodos de cierto crecimiento, algunos espectaculares, sobre todo durante el régimen de Porfirio Díaz. En cuanto a la deuda externa, como ya se anotó, aunque aumentó considerablemente como resultado del pago por indemnizaciones e inversionistas extranjeros que el gobierno de Cárdenas tuvo que realizar, no fue utilizada como otro elemento que dinamizara a la economía nacional. En este período de la administración de Cárde-

⁷⁴ Bernal Sahagún et. al., *El impacto de...*, op. cit., p. 33.

⁷⁵ La cifra de 1935 del gobierno mexicano fue tomada de José Luis Ceceña Gámez, op. cit., p. 117; la de 1940 es del Banco de México, tomada de B. Sepúlveda y A. Chumacero, *La inversión extranjera de México*, F.C.E., México, 1973, p. 120 ambos citados por Bernal Sahagún et al., *El impacto de...*, op. cit., p. 34.

⁷⁶ Bernal Sahagún, et. al., *El impacto de...*, op. cit., p. 34.

⁷⁷ José Luis Ceceña Gámez, op. cit., p. 124.

nas toma relevancia el papel del Estado dentro del proceso económico en México. Esta creciente intervención del Estado marca, además, un cambio, una reorientación de toda la actividad económica hacia la industrialización del país. El Estado y el capital monopolista nacional coinvierten más frecuentemente con el capital extranjero. Y, como veremos más adelante, la IED y especialmente las empresas transnacionales (ETN) muestran también esa reorientación hacia el sector manufacturero y, al igual que la IEI, su crecimiento se reactiva y acelera en una marcha ascendente que continúa hoy día.

5.2. De 1940 a 1970. Industrialización y transnacionalización

Decíamos que el Estado había aumentado su participación dentro de la actividad económica de la nación y su papel ya no se limitaba a los ferrocarriles y al sector financiero (como hasta antes de 1930), sino que empezó a tener acción en el petróleo y la electricidad, los dos sectores básicos de la economía necesarios para el posterior desarrollo industrial del país y que se traduciría, entre otras cosas, en sustanciales subsidios al capital privado. Hay que hacer notar que este papel del Estado ha ido también creciendo de manera notable hasta nuestros días, al grado de que ahora su actividad económica se extiende hasta las "mayores plantas de acero, los complejos de fertilizantes, fábricas de equipos para ferrocarriles y algunos bancos adicionales [actualmente la anterior banca nacional privada es hoy propiedad del Estado], así como a la petroquímica, aviación y explotaciones minerales".⁷⁸

Uno de los factores externos que ayudó a consolidar este cambio, tanto en el papel del Estado como en la reorientación de la actividad económica, fue indudablemente la situación presentada por el surgimiento de la Segunda Guerra Mundial. Debido a que los grandes países capitalistas se encontraban involucrados en la guerra, sus respectivas economías se orientaron, fundamentalmente, hacia la producción bélica. Algunos países capitalistas poco desarrollados se convirtieron —en otra fase de la división internacional del trabajo— en suministradores, de las economías avanzadas, de mercancías que requerían de una industria manufacturera para producirlos y que los países desarrollados no podrían fabricar en ese momento. Otros autores⁷⁹ coinciden en que es a partir de los años cuarenta que

⁷⁸ Varias fuentes, citadas por Newfarmer y Mueller, *op. cit.*, p. 47.

⁷⁹ Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez T., *Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, F.C.E., México, 1976.

— debido a factores básicamente de índole externa, especialmente la escasez de importaciones de manufacturas que resultó del segundo conflicto bélico mundial— se propició la industrialización con las características que tiene hasta hoy en nuestro país.

México empieza a modificar su estructura productiva y la industrialización se convierte en la tarea prioritaria a realizar. El Estado impulsa la política económica de sustitución de importaciones, política que se ve acompañada de una serie de medidas como los bajos precios de bienes y servicios proporcionados por el sector estatal, el bajo nivel impositivo efectivo general y el casi nulo al capital y sus rendimientos⁸⁰, etcétera, todo ello con objeto de reducir los costos y llevar la tasa de ganancia del capital privado, tanto nacional como extranjero.

De ahí que el capital extranjero, y en particular la entrada masiva — y más acelerada — en ETN a nuestro país, muestre una reorientación de su actividad hacia el sector industrial, una reorientación que se ajusta perfectamente a la tendencia generalizada de las ETN a actuar crecientemente en la producción de manufacturas en todo el mundo, siguiendo las pautas de esta fase de la división internacional del trabajo, implementada por el sistema capitalista mundial, en general, y por los países industrializados y las ETN, en particular. Ello queda constatado en las cifras del siguiente cuadro:

MÉXICO: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED, 1940-1945

(millones de dólares)

	1940	% a/	1945	% a/	% de variación 1945/1940
Total	449.1	100.0	568.7	100.0	26.6
Agricultura	8.3	1.9	12.0	2.1	44.6
Minería	107.5	23.9	134.9	23.7	25.5
Petróleo	1.2	0.3	0.9	0.2	(25.0)
Industria	32.0	7.1	99.8	17.6	211.9

⁸⁰ Sepúlveda y Chumacero, *op. cit.*, p. 51.

Construcción	—	—	4.0	0.7	—
Electricidad	141.2	31.4	136.2	24.0	3.5
Comercio	15.7	3.5	28.7	5.1	82.8
Transportes y Comunicaciones	142.0	31.6	145.5	25.6	2.5
Otras	1.1	0.3	6.7	1.2	509.1

a/ La suma puede ser diferente a 100 por el redondeo de cifras.

FUENTE: Elaborado por datos del Banco de México aparecidos en B. Sepúlveda y A. Chumacero, *op. cit.*, p. 120. Tomado de Bernal Sahagún et. al., *El Impacto de. . .*, *op. cit.*, p. 35.

Sin embargo, el crecimiento de la IED —aunque no su reorientación— se frena temporalmente durante el período 1947-49,⁸¹ para después continuar con su incesante incremento.

En el orden de la deuda externa (IEI), durante buena parte de la década de los cuarenta se llevaron a efecto una serie de arreglos y convenios del gobierno mexicano con sus acreedores internacionales con objeto de arreglar, liquidar y ajustar toda la deuda pendiente que se había heredado de los regímenes pasados. Sin embargo, a partir de 1940 se da una reapertura de créditos y aunque la entrada de las inversiones extranjeras indirectas (también llamadas “de cartera”) se da en un principio de manera incipiente y en poca cuantía, durante los siguientes años y regímenes se incrementa de manera notable. De esta manera durante el régimen de Avila Camacho (1940-1946) se obtuvieron créditos del exterior por un monto de 56 millones de dólares, los cuales crecieron en 207 millones de dólares más

⁸¹ En este periodo la IED decrece de 618.5 a 518.6 millones de dólares y —entre otras causas externas— se debe a la tarea de reconstrucción europea y japonesa y al interés del capital norteamericano por asegurarse una posición importante en esas economías, a la crisis de la economía de EUA, a la reconversión de una economía de guerra en una de “paz”, la previsión de la guerra en Corea, el problema que representaba la revolución china a occidente, el incremento de la capacidad importadora de América Latina. Como causas internas tendríamos: una confianza, perdida, en la seguridad de las inversiones después del período de Cárdenas, las nacionalizaciones de empresas de transportes, la repatriación de capitales que se refugiaron en México durante el conflicto mundial y el impacto inicial que resultó de la creación de una comisión intersecretarial, en 1947, que se encargaría de reglamentar la participación extranjera hasta en un 49%, en ciertas ramas de la producción, en el capital de las empresas; Cfr.: Bernal Sahagún et al., *El impacto de. . .*, *op. cit.*, pp. 36-37.

entre 1947 y 1951 (presidente Alemán,⁸² es decir, aumentaron en más de un 400 por ciento entre un período presidencial y otro.

Durante el período de Alemán esta tendencia de aumento del capital extranjero y su reorientación se afirman, e incluso se acentúan, con hechos como los siguientes: se "mexicanizan" actividades realmente de infraestructura (transportes, comunicaciones internas), se nacionaliza la industria eléctrica, hay exención de impuestos locales y federales, se implementa una política de puertas abiertas al capital extranjero, no se establece ningún control de cambios, se incrementa la desnacionalización de la industria nacional vía la compra de empresas privadas nacionales por parte del capital externo, etcétera.⁸³

De esta manera, México participa en esta fase del desarrollo del capitalismo mundial, donde ocupa un determinado papel en la nueva división internacional del trabajo, "lo que explica la persistente tendencia del capital extranjero a desplazarse hacia el sector industrial y, dentro de éste, particularmente a las ramas productoras de bienes de consumo".⁸⁴

Por ello — durante los subsiguientes períodos presidenciales —, la tendencia de la IED en general y de las ETN en particular al abandono de actividades, sobre todo de tipo infraestructural y de producción de bienes y servicios básicos de apoyo a la industria, se acentúa y son tomadas por el Estado.

Así, la IED en transportes y comunicaciones baja a menos de 1% del total después de 1965; en electricidad desaparece de hecho — debido a la mexicanización de la industria eléctrica durante los períodos de López Mateos y Díaz Ordaz —; en minería su participación descende de un 19.76% en 1950 a 5.44% en 1973,⁸⁵ lo que muestra una tendencia del capital extranjero a dirigirse a actividades bastante más rentables.

Podríamos resumir todo este proceso hasta 1970, en el cuadro siguiente:

⁸² Véase: Bonilla Sánchez. Arturo, "Las relaciones económicas internacionales: comercio exterior e inversiones extranjeras", en *Revista Gaceta UNAM*, Suplemento 12, México, 7 de junio de 1979, p. 9.

⁸³ Bernal Sahagún et al., *El impacto de...*, op. cit. p. 41.

⁸⁴ *Ibid.*, p. 39.

⁸⁵ *Ibid.*, pp. 41-42.

MÉXICO: IED POR ACTIVIDADES, 1940-1970

(distribución porcentual) a/

	1940	1950	1960	1970
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Agricultura	1.9	0.7	1.8	1.1
Minería	23.9	19.8	15.6	5.5
Petróleo	0.3	2.1	2.0	0.9
Industria	7.1	26.1	55.7	73.8
Construcción	—	0.9	0.8	0.4
Electricidad	31.5	24.2	1.4	0.1
Comercio	3.5	12.4	18.1	15.5
Transportes y Comunicaciones	31.6	13.3	2.8	0.3
Otras	0.3	0.6	1.7	2.5

a/ Las sumas pueden no ser igual a 100, debido al redondeo de cifras.

FUENTE: Elaborado con datos del cuadro 1 del Apéndice estadístico de B. Sepúlveda y A. Chumacero, *op. cit.*, pp. 120-121.

Cabe aclarar que por su origen, Estados Unidos ha mantenido una posición absolutamente dominante y mayoritaria dentro del total de la IED en México. Esto debido, como todos lo saben, a la cercanía que tenemos con ellos, al papel tan principal que históricamente han jugado dentro del continente y en particular con México dentro de sus relaciones internacionales — políticas y económicas —, y a su posición hegemónica lograda al haberse levantado como líder del sistema capitalista mundial. De esta manera, la participación norteamericana en la IED total representa el 63.7% y el 71.1% en 1940 y 1955, respectivamente.⁸⁶ Para 1961 alcanza su máximo con un 85.3% para después descender hasta llegar al 79.4% en 1970.⁸⁷

⁸⁶ José Luis Ceceña Gámez, *op. cit.*, p. 132.

⁸⁷ Cifras tomadas de Bernal Sahagún et al., *El impacto de...*, *op. cit.*, p. 45 y elaboradas con datos del Banco de México, aparecidas en B. Sepúlveda y Chumacero, *op. cit.*, pp. 120-121.

Mientras tanto, la deuda externa siguió creciendo también. Analizando por sexenios presidenciales y después de Alemán, el de Ruiz Cortines (1953-58) se endeudó con 432 millones de dólares. El siguiente, de 1959 a 1964 (López Mateos) lo hizo con 2,414 millones de dólares. Díaz Ordaz (1965-1970) llegó a la cifra de 4,067 millones de dólares.⁸⁸ Ritmo impresionante de crecimiento el logrado por la IEL, de la cual han cambiado también ciertas características. En 1960 la deuda externa se encontraba contratada prácticamente por partes iguales entre organismos internacionales oficiales —principalmente Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco de Exportaciones e Importaciones (EXIMBANK)— y organismos privados. Para 1970 estas proporciones se modifican, encontrándose el origen del crédito público externo obtenido por México de la manera siguiente: instituciones oficiales, 42.8%, acreedores privados, 57.2%.⁸⁹ Esto nos indica el inicio de una tendencia que en los setentas se acentuará aún más, como veremos adelante, es decir, una tendencia hacia la “privatización” de la deuda externa pública del país, sobre todo con bancos trasnacionales.

5.3. Los setentas. Una nueva etapa del capital trasnacional en México

La década de los setentas nos va a mostrar una suerte de recomposición del capital extranjero en su conjunto —recomposición que se ha iniciado ya en los sesentas—, aunque no un cambio en sus tendencias generales, al tiempo que el papel del Estado se va a acrecentar como resultado de su excesivo endeudamiento externo.

Por un lado, la IED aumenta en los cuatro primeros años de la década llegando a los 4 mil setecientos millones de dólares en 1974, pero este crecimiento se hace menor durante los siguientes años, llegando a los 5 mil seiscientos millones de dólares en 1977. Sin embargo, según información de la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial (*Anuario Estadístico de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología, México, 1981*). La IED suma ya cerca de los 7 mil millones de dólares en 1979 (registrándose un incremento de 810 millones de dólares en solo ese año).

Se calcula que el crecimiento de la IED en 1980 fue de más de 1,600 millones de dólares (de nueva inversión), con lo que ya sumaba cerca de 8,500 millones de dólares acumulados a ese año. Todos

⁸⁸ Bonilla Sánchez, A., *op. cit.*, p. 9.

⁸⁹ *Ibid.*, p. 10.

estos cambios tienen una explicación en la crisis del sistema capitalista cuyos efectos se dejaron sentir en México precisamente en 1973/74. Posteriormente, la devaluación del peso mexicano en 1976 provoca un retraimiento de la inversión extranjera. Pero después las expectativas de un "nuevo" México, con todo y su petróleo, logran aumentar nuevamente —y a un ritmo todavía mayor— la IED. Todo hace suponer que esta tendencia se irá agudizando cada vez más. Actualmente hay planes para que capitales provenientes de países árabes productores de petróleo se inviertan en cantidades importantes.⁹⁰ Pero mientras, los EUA siguen manteniendo una posición mayoritaria dentro de la IED total, aunque ha descendido al 69% como resultado de un aumento de la inversión proveniente de algunos países europeos, pero sobre todo del Japón. En cuanto a la distribución sectorial de la IED, la tendencia se mantiene más o menos estable, concentrando la industria manufacturera el 77.6%, el comercio cerca del 9% —a disminuido desde el 15% en 1970—, servicios el 8.5% y el resto otros sectores (industria extractiva y sector agropecuario).⁹¹

Por lo que toca a la IEI, su crecimiento en los setentas ha sido explosivo. Solamente en seis años (presidente Echeverría) el gobierno mexicano dispuso de la friolera de 15 mil millones de dólares, subiendo la deuda pública externa —por cuantía la más importante en México— de 4,500 millones de dólares en 1971 a 19,600 millones en 1976, año en que se devalúa el peso mexicano. Sin embargo esta deuda, lejos de perder celeridad en su crecimiento, aumenta hasta llegar, en 1978, a los 27 mil millones de dólares, calculándose que para mediados de 1981 habrá llegado a alrededor de 35 mil millones de dólares o más según datos oficiales. Esta deuda pública externa representa aproximadamente el 70-75% de la deuda externa total; es decir, que el otro 25-30% viene representando la deuda privada externa (estimada en alrededor de 15 mil millones de dólares).

Según datos del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, la deuda pública externa de México en el período 1974-78 estaba contratada en un 84.9 por ciento, con instituciones financieras extranjeras privadas,⁹² sobre todo con bancos (continuando con la tendencia a la "privatización" de la deuda). Obviamente esa banca internacional —léase trasnacional— es predominantemente norteamericana, aunque también la hay de origen europeo, japonés, ára-

⁹⁰ *Excelsior*, 26-IX-1980, p. 4.

⁹¹ Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, *Anuario Estadístico de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología*, México, 1981.

⁹² Walter Robichek, E., "Consideraciones sobre el endeudamiento público externo", en revista *Finanzas y Desarrollo*, marzo 1980, p. 16.

be y hasta mexicano:⁹³ Chase Manhattan Bank, Citicorp International Group, Morgan Guaranty Trust, Bank of America, Chemical Bank, Manufactures Hannover, Deutsche Bank, Westdeutsche Landesbank Girozentrale, Dresdner Bank, Swiss Bank Corp., Credit Suisse, Bank of Tokyo, Sumitomo Bank, Mitsui Bank, Credit Bank of Japan, etcétera. Entre los organismos financieros internacionales que prestan a México recordamos nuevamente al Fondo Monetario Internacional, BIRF, Banco Mundial, BID, EXIMBANK y AID (Agencia Internacional de Desarrollo), CFI (Corporación Financiera Internacional), todos ellos con un claro y evidente control —visible e invisible— por parte de los países altamente industrializados y por Estados Unidos más particularmente.

Una vez visto el panorama global del capital externo en la década de los setentas podemos señalar lo siguiente. Se ha notado que a medida que la IED ya no crecía con tanta rapidez, la IEI, por el contrario, aumentaba de manera explosiva. Pensamos que esto se ha debido, entre otras cosas, a que los riesgos de la inversión se han incrementado debido al estancamiento de la economía mundial y a los conflictos sociales que se han agravado durante esta década. El invertir capital productivo —IED y ETN— presenta ciertos riesgos que pueden dificultar la rápida obtención y recuperación de ganancias. La IEI, por el contrario, no ha presentado tantos riesgos, aunque los últimos acontecimientos sucedidos (1982-1983) no sólo en México sino en todo el mundo, empiezan a poner en duda la pretendida mayor seguridad de la IEI para obtener más rápidamente más altos beneficios, pues la capacidad de endeudamiento externo de los países subdesarrollados ha llegado —en algunos casos— o está llegando a su límite.

Por mientras, es innegable la gran importancia actual del endeudamiento externo de los países. Una de las principales razones por las que también ha crecido tanto se vincula al hecho de que el Estado se ha convertido en el depositario intermediario de la mayor parte de esa deuda, garantizando su pago con la riqueza de la nación, de la sociedad.

De esta manera, los riesgos de la IEI se han minimizado, relativamente, pues son el Estado y la sociedad quienes garantizan el pago tanto de la deuda como de sus intereses.

Así, a través del interés que se paga por el uso del capital dinero (que eso es la deuda externa), la tasa de ganancia del capital monopolista extranjero, en su conjunto, se recupera (y aun se supera) y se asegura.

⁹³ Véase: Ramírez Carlos, "La banca nacional, intermediaria de consorcios europeos", en revista *Proceso*, No. 202, 15 de septiembre de 1980, pp. 6-9.

6. CAPITAL TRASNACIONAL Y CONSUMO EN MEXICO. EL CASO DEL SISTEMA AGROALIMENTARIO

En el presente capítulo trataremos de establecer — a través de la ejemplificación — la manera en que el consumo en México está determinado, cada vez más, por las condiciones actuales del capitalismo internacional y la división internacional del trabajo, y las particulares del capitalismo en nuestro país.

El capital trasnacional en su conjunto — como ya hemos visto anteriormente — cubre materialmente una serie de sectores económicos, los moldea y los controla, desde el mismo proceso de producción hasta la etapa de la comercialización y distribución.

Es importante ver ahora al capital extranjero ya no como controlador de cierta industria o cierta rama económica, de manera aislada. Su actividad sobrepasa, *per se*, esos límites. Su actividad es, cada vez más, una actividad integradora — en el sentido de tratar de abarcar todos los sectores conexos, una integración intersectorial — de un sistema económico determinado. En esta parte del trabajo haremos un esbozo del sistema agroalimentario en nuestro país como una muestra de interrelación sectorial y su creciente trasnacionalización. Su efecto en el consumo quedará evidenciado en la medida en que el control y la orientación del sistema sea, más o menos, trasnacional.

6.1. Los alimentos básicos.

El problema alimentario en el mundo se ha agudizado cada vez más. Según estimaciones, alrededor de 500 millones de habitantes en el mundo apenas cuentan con lo suficiente para sobrevivir y aproximadamente 1,300 millones no alcanzan a cubrir sus necesidades mínimas de nutrientes.⁹⁴

Este problema está relacionado, en parte, con el problema agrícola de los países subdesarrollados. Durante la década de los setentas, los países desarrollados tuvieron un crecimiento de su agricultura mayor que el crecimiento de su población. Pero para los setentas ese ritmo se estancó e incluso disminuyó, lo que agravó su ya de por sí deteriorada situación alimentaria. De ser, incluso, hasta exportadores de excedentes agrícolas, pasaron a ser importadores netos de ellos.

⁹⁴ Estévez, Jaime y Belfor Portilla, "El hambre: reflejo crítico del Sistema Alimentario Mundial", en revista *Estudios del Tercer Mundo*, Vol. 3, No. 2, junio de 1980, p. 9.

Por el contrario, los países industrializados, desarrollados, se han convertido, hoy día, en los abastecedores de las economías deficitarias en alimentos, gracias al impresionante desarrollo de su agricultura motivada por una modernización de ella, que requirió de un uso creciente de créditos e insumos industriales (lo que a su vez trajo efectos de impulso a la industria).

Dentro de este marco de referencia cabe señalar que de los productos agrícolas, los cereales en particular tienen una gran importancia. A nivel global, ellos suministran actualmente el 61% de las calorías y el 54.7% de las proteínas en la energía dietética de los países subdesarrollados, en tanto que en los países industrializados estos porcentajes bajan al 30.7% y al 30.4%, respectivamente.⁹⁵ Es necesario poner énfasis en que los cereales ocupan una parte muy importante, como puede verse, de la canasta elemental de alimentos "básicos" de la población de los países subdesarrollados, cuando anteriormente no era así. Ello se presenta precisamente cuando los patrones transnacionales han logrado modificar el consumo y la estructura productiva — agrícola e industrial — de ellos y se hace patente su déficit en la producción agrícola de estos productos a la vez que la anterior situación deficitaria que los países industrializados presentaban en la producción de cereales se torna superavitaria de manera explosiva, convirtiéndose hoy en los graneros abastecedores del mundo, lo cual queda ilustrado en el cuadro siguiente:

EVOLUCION DEL COMERCIO MUNDIAL DE CEREALES (Millones de toneladas)

Región	1934-38	1948-52	1960	1970	1976
América del Norte	+ 5	+ 23	+ 59	+ 56	+ 94
Europa Occidental	-24	-22	-25	-30	-17
Europa del Este	+ 5	0	0	0	-27
América Latina	+ 9	+ 1	0	+ 4	-17
Australia y Nueva Zelandia	+ 3	+ 3	+ 6	+ 12	+ 8
África	+ 1	0	-2	-5	-10
Asia	+ 2	-6	-17	-37	-47

Los signos + indican exportaciones netas y los - importaciones netas.

FUENTE: E. U. Congress Budget Office, *Food and Agricultural Policy in the World Economy*, Washington, 1976.

Tomado de: Estévez, Jaime y Belfor Portilla, "El hambre: reflejo crítico del Sistema Alimentario Mundial", en revista *Estudios del Tercer Mundo*, vol. 3, núm. 2, México, junio 1980, p. 19 (cuadro núm. 7).

⁹⁵ *Ibid*, p. 14.

Esta situación es doblemente aprovechada por los países desarrollados, utilizando los alimentos como instrumento político y económico de presión; los Estados Unidos en particular se han convertido en el líder como el mayor "granero del mundo", pues controlan, entre 5 o 6 ETN norteamericanas, más del 85 por ciento de las exportaciones de granos (cereales) en el mundo.

Como ilustración a lo anteriormente expuesto, insertamos aquí un par de citas que expresan muy bien esta situación:

— "Los alimentos son un arma. Son ahora una de las principales herramientas de nuestro bagaje de negociación".

— "En un mundo más difícil y por tanto más hambriento, el cuasimonopolio de los Estados Unidos como exportador de alimentos ...podría darle a Norteamérica una cantidad de poder como nunca antes ha tenido, posiblemente un dominio económico y político mayor que el que tuvo en los años inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra Mundial... Washington podría adquirir virtualmente un poder de vida y muerte sobre el destino de multitudes de necesitados".⁹⁶

Recordamos asimismo, el embargo de cereales que Estados Unidos hizo a la URSS, "motivado" por la invasión soviética a Afganistán y como boicot a los juegos olímpicos que se celebraron el año de 1980 en la Unión Soviética.

6.2. El «agribusiness» trasnacional.

Esta situación ha provocado de paso, junto a la caída y deterioro de la agricultura en los países subdesarrollados, que las empresas trasnacionales del 'agribusiness' controlen sus sistemas agroalimentarios, incluyendo desde la producción hasta el consumo productivo e individual.

Este problema se ha presentado en México de manera igualmente grave. Somo un país que sufre de hambre y subalimentación. Según resultados de una encuesta realizada por el Instituto Nacional de la Nutrición, poco menos del 90% de la población (21 millones de personas) — a nivel rural — sufre de subconsumo calórico y proteico en algún grado. Cerca de 9.5 millones padecen déficit calórico grave, que va del 25 al 40% del nivel considerado como mínimo (que es de 2,750 calorías diarias por persona). En las zonas urbanas, por lo me-

⁹⁶ La primera cita es una declaración de Earl Butz, secretario norteamericano de Agricultura durante la administración de Nixon. La segunda se le atribuye a la Agencia Central de Inteligencia (CIA). Ambas aparecen en: Gunder Frank, Andre, *Third World agriculture and agribusiness*, 1978 (mimeo); tomado de: García, Marcelo, "Alimentos y política internacional de los Estados Unidos", en revista *Estudios del Tercer Mundo*, Vol. 3, No. 2, México, junio de 1980, p. 54.

nos un millón de personas presentan también déficit calórico importante (menos de 2,000 calorías diarias).⁹⁷

México padece también del grave problema agrícola y sufre de un creciente déficit en la producción de cereales, los que tiene que importar de EUA a través de compañías transnacionales: *Continental Grain*, *Cargill*, *Benage*, *Cook Industries* y *Bunge*. La importación de granos básicos representaba el 9 por ciento del total sectorial en 1965, el 67 por ciento en 1975 y se calculaba que para 1980 llegaría al 80 por ciento.⁹⁸

Sin embargo, gran parte de los cereales — producidos e importados por México — sirven como alimento para la engorda de ganado en lugar de ser utilizados como alimento humano, directamente. Se ha llegado incluso a aseverar que “la proteína contenida en los alimentos para el ganado es más y de mejor calidad que la dieta de los campesinos”.⁹⁹ Se prefiere usar los cereales para producir proteínas animales que para utilizarlos en la dieta humana, directamente como proteínas vegetales.

En la dieta del mexicano del área rural, ha disminuido el consumo de maíz y el de frijol. Por el contrario, ha aumentado el consumo de pan y pastas (cereales industrializados por grandes empresas y ETN).

En las áreas urbanas los hábitos se han mantenido, más o menos pero ha aumentado el consumo de productos industrializados de mala calidad.¹⁰⁰

Pero a pesar de todo y según proyecciones del Departamento de Agricultura de EUA, las importaciones mexicanas de productos agropecuarios habían alcanzado la cifra de 1,600 millones de dólares para 1980; se calcula que entre 1980-1981 se gastarán 4 mil millones de dólares por el mismo concepto, y que de 1982 a 1985 esas importaciones agropecuarias crecerán a un ritmo de 2 mil millones de dólares anualmente.¹⁰¹

⁹⁷ Véase: Oficina de Asesores del C. Presidente, *SAM*, (Primer planteamiento de metas de consumo y estrategia de producción de alimentos básicos para 1980-1982), México, 1o. de marzo de 1980 (mimeo), pp. 8-9. Este documento lo denominaremos *SAM I*.

⁹⁸ *Ibid.*, p. 7.

⁹⁹ Véase: Phillips, Graciela, “Cara y cruz del Año Internacional del Niño”, en revista *Comercio Exterior*, Vol. 30, No. 3, México, marzo de 1980, p. 211.

¹⁰⁰ *SAM I op. cit.*, p. 12.

¹⁰¹ *Excelsior*, 17-VII-1980, p. 22-A. Funcionarios del Departamento de Agricultura de los EU han estimado que sólo las importaciones mexicanas de granos fueron de 2.6 millones de toneladas en 1981, frente a 6.5 millones en 1982. Calculamos que para 1983 sobrepasarán los 10 millones de toneladas (véase: Bernardo Olmedo C., “Empresas Transnacionales, malnutrición y dependencia alimentaria”, en revista *HOY*, núm. 2,216, México, 8-XI-1982, p. 50).

Frente a este hecho la trasnacionalización de nuestro sector agropecuario crece. Se trata así de imponer un proceso de modernización a nuestra agricultura y en ello las ETN cuentan con el apoyo de la banca trasnacional, oficial y privada. Un reconocido especialista en materia alimentaria y agrícola — Ernest Feder — señala que organismos financieros internacionales como el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), cumplen con una función muy específica, la de apoyar a las ETN en los negocios que realizan. Señala que durante seis años (de 1971 a 1977) México recibió de los bancos antes mencionados créditos directos para la ganadería “por poco más de 583 millones de dólares, lo que obligó al país [a México] a destinar un fondo de contrapartida de alrededor de 1,154 millones de dólares que en ese lapso se utilizaron en gran parte en la compra de insumos, maquinaria y equipo [parte del consumo productivo], que producen y se venden por medio de las corporaciones agroindustriales trasnacionales”.¹⁰²

La penetración trasnacional en el sistema agroalimentario mexicano se ha dado en una combinación de las diferentes formas que adopta el capital extranjero: capital productivo, capital comercial, capital bancario, financiero. Esto correspondería a las formas de las que hemos venido hablando: inversión extranjera directa (IED), empresas trasnacionales (ETN), inversión extranjera indirecta (IEI). De esta manera pueden controlar, por un lado, los diferentes aspectos y etapas de un sistema económico como el agroalimentario, que incluye desde la agricultura, ganadería y aun pesca, hasta el procesamiento e industrialización de los productos agrícolas, producción de semillas mejoradas, provisión de créditos al campo, control directo (disfrazado) e indirecto de la propiedad de la tierra, provisión de insumos, fertilizantes, pesticidas, maquinaria, equipos, procesos técnicos y tecnológicos, etc., comercialización y distribución.

Por otro lado se establece una vinculación de este sector agroalimentario con otros —integración sectorial— de control también trasnacional, como lo es el sector automotriz (fabricantes e importadores de tractores y maquinaria agrícola); con el sector químico-farmacéutico (productores de medicamentos, productos veterinarios, fertilizantes, pesticidas, herbicidas); con el sector comercial (empresas comercializadoras trasnacionales tanto para el interior —v. gr. los supermercados— como para el exterior); con el sector de servicios, a través de agencias publicitarias, restaurantes, despachos (para solucionar sus asuntos legales, financieros, laborales, contables), también trasnacionales.¹⁰³

¹⁰² *Excélsior*, 22-IV-1980, 1a. plana.

¹⁰³ Es evidente que el control trasnacional no es total, completamente. Que aun

"Un recuento que no cubre la totalidad de las actividades económicas que componen el SAM [Sistema Alimentario Mexicano] ni el total de las filiales, aunque sí las más significativas e ilustradoras, permiten constatar la presencia en ella de 340 establecimientos multinacionales [transnacionales] pertenecientes aproximadamente a una 160 matrices que operan en diversos países del mundo. En la producción de maquinaria y equipo se ubican 3 de ellos, 25 son laboratorios dedicados a la producción de medicamentos veterinarios de uso avícola y 44 granjas avícolas. En la rama 20 del Catálogo Mexicano de Actividades Económicas [industrialización de alimentos] se ubican entre otros establecimientos de ET [ETN], 35 que se dedican a la producción de alimentos balanceados, 13 a la de grasas y aceites vegetales, 27 al procesamiento industrial subsectores de Frutas y Legumbres. Entre supermercados y cadenas de restaurantes hay 21 y, finalmente, 12 son empresas publicitarias que se relacionan con las ETN procesadoras de frutas y legumbres".¹⁰⁴

"En general, las ETN operan en más de una actividad económica y mantienen un alto control sobre sus filiales — superior al 75% del capital social de la firma — actuando a través de un sólo inversionista."¹⁰⁵

6.3. Las transnacionales del hambre

Según un informe preparado por el Departamento de Agricultura de los EUA — a petición de periodistas mexicanos —, son 66 empresas transnacionales norteamericanas — principalmente — quienes controlan la producción agrícola — directa e indirectamente, e inclusive la industrialización de alimentos — en México, así como su comercialización tanto interna como en el exterior, por medio de sus filiales y sucursales.

La lista de ellas es la siguiente:¹⁰⁶

- | | |
|-------------------------------|---------------------------------|
| 1. Allenberg Cotton Co., Inc. | 10. H. F. Campbell Co. |
| 2. Amax, Inc. | 11. Campbell Soup Co. |
| 3. American Cyanamid Co. | 12. Canada Dry International. |
| 4. Anderson Clayton and Co. | 13. Carnation Corporation. |
| 5. Archer Daniels Midland Co. | 14. Caterpillar Tractor Co. |
| 6. Bemis Co., Inc. | 15. Chevron Chemical Co. |
| 7. Big Dutchman, Inc. | 16. The Coca-Cola Export. Corp. |
| 8. Booth Fisheries Div. | 17. The Coker's Pedigreed Seed |
| 9. Borden Co. | Co. |

empresas nacionales y hasta estatales también intervienen en todo este sistema y en los demás sectores. Sin embargo, nuestro interés es sólo poner énfasis en la parte del control transnacional, ya que éste ha impuesto la dinámica, las modalidades de su desarrollo.

¹⁰⁴ Oficina de Asesores del C. Presidente, *El Sistema Alimentario Mexicano*, México, 1980, Capítulo II, pp. 29-30 (mimeo). Este documento lo denominaremos en adelante como *SAM II*.

¹⁰⁵ *Ibid.*, p. 30.

¹⁰⁶ *Excelsior*, 10-VII-1980, 1a. plana.

18. Cook and Co.
19. Davis and Lawrence Co.
20. Del Monte Corp.
21. Diamond Shamrock Corp.
22. Florasynth, Inc.
23. Fries and Fries, Inc.
24. General Foods Corp.
25. Gerber Products Co.
26. B. F. Goodrich Chemical Co.
27. Griffith Laboratories, Inc.
28. Griffin and Brand.
29. Harvard Industries.
30. H. J. Heinz Co.
31. Hohenberg Brothers Co.
32. International Flavors and Fragrances.
33. Honneger's Farms Co.
34. International Multifood.
35. Jewel Company, Inc.
36. Kellogg Co.
37. Kraft Foods.
38. Liggett and Myers, Inc.
39. Minute Maid, Co.
40. Mission of California.
41. Morton Salt Co.
42. National Biscuit Co.
43. Pan American Standard Brands, Inc.
44. Pepsico International.
45. Phillip Morris International.
46. Pillsbury Co.
47. PVO International, Inc.
48. Quaker Oats Co.
49. Ralston Purina Co.
50. Richardson-Merrell, Inc.
51. Salsbury Laboratories.
52. Schenley Industries, Inc.
53. Seven-Up Export Corp.
54. Southeast Foods, Inc.
55. Standard Brands, Inc.
56. Stange Co.
57. Swift and Co.
58. Towner Manufacturing Co.
59. United Fruit Co.
60. Volkart Brothers, Inc.
61. Walgreens Co.
62. Warner Jenkinson Manufacturing Co.
63. Webb Corp.
64. Whitmoyer Laboratories, Inc.
65. William Wrigley Jr. Co.
66. Zeigler Cattle Corp.

Recordemos que existen ETN de Europa, Japón, Canadá, igualmente importantes que las norteamericanas, como son: *Agroalimient International, S. A.*; *Ajimoto Co.*; *Gervais Danone*; *Canada Packers Limited*; *Ciba-Geigy Co.*; *Delaware Lay Co.*; *Dragoco GmbH*; *Givaudan Dudendorf A. G.*; *Green Grain of Canada, Ltd.*; *Interfood*; *Mavibel, B. V.*; *Nestlé Alimentana, S. A.*; *Société Financière du Development Industriel*; *Universal Foods Co.*; *Unilever*, etcétera, etcétera.

6.4. El control trasnacional del campo

Las ETN se encuentran con impedimentos legales para poder participar en el control y apropiación directa de la tierra en México, aunque existen casos de propiedad total directa por parte de ellas, logrado a través de mecanismos ilegales o en forma disfrazada. Para ello, las ETN utilizan otro tipo de mecanismos, legalmente sin problemas, que les confieren un control indirecto sobre la tierra y directo sobre el agricultor, su forma de trabajo y su producto. Uno de estos mecanismos usados para regular la producción agropecuaria

consiste en proporcionar a los agricultores paquetes tecnológicos "que incluyen el suministro de semillas, fertilizantes, insecticidas, pesticidas y eventualmente maquinaria o aval crediticio para obtenerla, así como financiamiento para el gasto corriente de los agricultores. Proporciona también asistencia técnica consistente en la supervisión permanente de la producción agrícola".¹⁰⁷ De esta manera, las ETN se benefician de las ganancias pero se sustraen de los riesgos eventuales de la actividad agrícola directa.

Estos paquetes tecnológicos no son dados a cualquier agricultor, sino a aquéllos que tienen una prosperidad relativa y que serán los que se verán 'beneficiados' de los potenciales altos rendimientos que el paquete les ofrece. Minifundistas y ejidatarios no son elegidos, generalmente, por no tener condiciones de solvencia económica que garanticen el éxito de la producción agrícola ni el suministro demandado por las empresas agroindustriales (aunque se da una excepción: la fresa). Además, las ETN rechazan hacerse cargo del problema de los costos de transporte, por lo que obligan al productor agrícola a responsabilizarse de él y a entregar en las bodegas o plantas de la empresa. Es por ello que, dadas las condiciones que establece e impone al paquete tecnológico en la producción agrícola, las ETN prefieren tratar con grandes productores, con agricultores capitalistas.¹⁰⁸

Se establece un contrato en donde el agricultor, por una parte, obtiene el paquete tecnológico y, por otra, se compromete a entregar parte o el total de su producción. De esta manera, el capital trasnacional va propiciando una 'modernización' —léase trasnacionalización— de la agricultura que a la larga va a tener sus efectos en toda la estructura agrícola y alimentaria del país, e incluso en todo el resto de la economía.¹⁰⁹

Hay que tener en cuenta el papel de los créditos otorgados por los organismos financieros internacionales que, como apuntábamos más arriba, acuden en apoyo de las ETN, lo que hace que de esta manera tanto éstas como la inversión extranjera indirecta se ligen en una misma aventura.

¹⁰⁷ *SAM II, op. cit.*, cap. II, p. 50.

¹⁰⁸ *Ibid.*, p. 82. La misma política agraria y agrícola del gobierno mexicano ha dado énfasis y apoyo a la agricultura de tipo capitalista —que es la que cuenta con recursos—, en detrimento de la agricultura tradicional, de autoabastecimiento —la ejidal o comunal.

¹⁰⁹ Hay que anotar que este proceso se da dentro del marco de toda una estrategia de política económica establecida por parte del gobierno mexicano, que de muchas maneras ha favorecido la penetración y expansión del capital extranjero, política que además ha provocado una caída en general de la agricultura que ha anulado el autoabastecimiento de productos agrícolas.

6.5. Otras etapas de control trasnacional

De esta manera empieza a configurarse la penetración del capital trasnacional en el sistema agroalimentario del país.

A esta etapa inicial se suceden muchas otras hasta llegar a completar el control trasnacional de todo el sistema.

6.5.1. Maquinaria y equipo agrícola.

Así, por ejemplo, controlan el suministro de maquinaria y equipo agrícola por varios medios. Puede ser a través de la venta directa, o bien a través de los créditos que otorgan a los agricultores para que la arrienden a empresas extranjeras. De esta manera se ha llegado a establecer (1974) que ETN norteamericanas como *Birds Eye de México*, *Campbell's de México*, *Gerber Products*, *Clemente Jacques* (en ese entonces de *United Brands*) y *Productos del Monte* arrendaban maquinaria y equipo agrícola a los agricultores con los que mantenían contratos, y que *Productos del Monte* tenía el parque más importante de maquinaria agrícola del Bajío.¹¹⁰ Pero además hay que mencionar que de las principales empresas productoras de tractores, tres son ETN norteamericanas: *Massey Ferguson*, *John Deere* e *International Harvester* que eran conjuntamente responsables de las dos terceras partes de la producción nacional en 1977. A ello hay que agregar que como la cantidad de unidades producidas ha sido insuficiente, estas ETN y otras — como ya vimos — las importan de sus casas matrices. La otra empresa responsable de la restante tercera parte (*Ford-Sidena*) es maquiladora de ETN, como se puede apreciar.¹¹¹

6.5.2. Semillas mejoradas y productos farmacéuticos.

En el suministro de semillas mejoradas las ETN cubren casi por completo el panorama. Sólo una empresa estatal (PRONASE) le hace 'competencia'. Son casi veinte ETN, pero pocas son las que producen sus semillas aquí. Las otras las importan de sus casas matrices¹¹² o de filiales 'hermanas' establecidas en otros países que

¹¹⁰ *SAM II*, op. cit. Cap. II, p. 91.

¹¹¹ La información que de aquí en adelante se consigna fue obtenida casi toda ella (a excepción de aquélla en que se aclare lo contrario) de: *Ibid*, Anexos Estadísticos. Capítulo II.

¹¹² Es interesante subrayar que existe una estrecha relación — a nivel comercio exterior — entre filiales y matriz. De esta manera las subsidiarias norteamericanas importaban — como proporción de sus importaciones totales — (todos son datos de 1973) el 74% de los EUA, las japonesas el 93.6% del Japón, las alemanas el 81% de

no son los originales (práctica por cierto muy común llevada a cabo por las ETN dedicadas a cualquier actividad, a través de un comercio *intrafirmas*, que por lo demás le produce ganancias extraordinarias al conglomerado en su conjunto, al transferirse recursos vía la sobre o subfacturación de los precios de los productos objeto del comercio intrafirma. Es tan importante que se calcula que alrededor del 30 por ciento del comercio mundial y 50 por ciento del comercio en el llamado Tercer Mundo es un comercio intrafirmas de ETN).

En cuanto a los productos farmacéuticos para uso animal, son producidos básicamente por las mismas ETN que los producen para uso humano. Se sabe muy bien que esta rama industrial está controlada por ETN de diversas nacionalidades.

6.5.3. Industrialización agroalimentaria.

En la industrialización de los productos agropecuarios y pesqueros, las ETN se encuentran presentes en el procesamiento de varios de ellos. Se calcula que son alrededor de 190 las filiales que se dedican a la industria agroalimentaria, principalmente distribuidas como sigue (por número de establecimientos):

- 33 filiales en fabricación de alimentos para animales.
- 23 en la de concentrados para jarabes.
- 18 en la congelación y elaboración de conservas de frutas y legumbres.
- 12 en la de dulces, bombones y confituras.

Se encuentran también filiales de ETN en otras industrias agroalimentarias: en la fabricación de salsas, sopas y alimentos colados y envasados; fabricación de café soluble; fabricación de harinas y productos de molino a base de cereales y leguminosas; pasteurización, rehidratación, homogeneización y embotellado de la leche; fabricación de cremas, mantequillas y queso; fabricación de leche condensada, evaporada y en polvo; fabricación de flanes, gelatinas y productos similares; fabricación de yogurt y otros derivados de leche; fabricación de pan y pasteles, galletas y pastas alimenticias; chicles; aceites, margarinas y otras grasas vegetales alimenticias; almidones, féculas, levaduras y productos similares; palomitas de maíz, papas

Alemania Federal, las francesas el 42.7% de Francia, las italianas el 35.3% de Italia, las suecas el 67.2% de Suecia, las suizas el 54.1% de Suiza. Solamente las inglesas importaban el 53.7% de EUA y sólo el 4.4% de Gran Bretaña. Por otro lado y como información adicional, las empresas del gobierno mexicano importaban el 56.3% de Estados Unidos y las empresas privadas nacionales importaban el 62.4% de EUA, también. Información tomada de: Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez T., *op. cit.*, cuadro Núm. 7, p. 296.

fritas, charritos y productos similares; condimentos; helados y paletas, principalmente. Habría que agregar otras industrias que se han llegado a considerar dentro de un sistema agroalimentario, como es el caso de la elaboración de bebidas diversas (refresco, vinos, alcoholes, etcétera), derivados del tabaco y otras.

6.5.4. Comercialización y distribución.

En la comercialización internacional ya hemos visto cómo se comportan las ETN a nivel intrafirmas. Hacia el interior del mercado mexicano las mismas empresas nacionales se ocupan de ello, aparte de las grandes cadenas de supermercados propiedad de ETN. Dentro de esto podemos mencionar también el control que el capital extranjero tiene sobre grandes cadenas de restaurantes: *Vip's*, *Burger Boy*, *Linny's*, *Kentucky's Fried Chickens*, etcétera, o la empresa *Dilox*, filial de ETN, que se dedica a la fabricación de todos los complementos utilizados en las comidas preparadas en las líneas aéreas o en las cadenas de restaurantes (sobres para mostaza, de sal, azúcar, mermeladas, palillos, etc.)

6.5.5. Servicios publicitarios.

En cuanto a la liga que existe entre agencias publicitarias trasnacionales y ETN agroalimentarias, podemos citar un ejemplo del subsector frutas y legumbres:

ETN	Procesadora	ETN	Publicitaria
• Alimentos Findus, S.A.		Publicidad D'Arcy, S.A. de C.V.	
• Anderson Clayton Co., S.A.		Panamericana Ogilvy & Mather, S.A.	
• Campbell's de México, S.A.		McCann-Erickson Stanton, S. A.	
• Cía. Nestlé, S. A.		Arellano NCK Publicidad, S.A. de C.V.	
• General Foods de México, S.A.		Publicidad D'Arcy, S.A. de C.V.	
• Gerber Products, S.A.		Panamericana Ogilvy & Mather, S.A.	
• Kraft Foods de México, S.A.		Leo Burnett, S. A. de C. V.	
• Mexatlán, S.A. de C.V.		Panamericana Ogilvy & Mather, S. A.	
• Productos de Maíz, S.A.		Arellano NCK Publicidad, S.A. de C.V.	
• Productos del Monte, S.A.		Young & Rubicam, S.A. de C.V.	
		Publicidad D'Arcy, S.A. de C.V.	
		J. Walter Thompson de México, S.A.	
		Hart y Asociados.	
		Foote, Cone & Belding de México, S.A.	
		McCann-Erickson Stanton, S.A.	

Cabe señalar que agencias nacionales de publicidad llegan a dar servicio a las ETN, y también trasnacionales publicitarias a empresas nacionales.

6.5.6. Otros servicios.

Finalmente veremos el caso de los despachos profesionales trasnacionales que se dedican a asesorar a sus clientes, también trasnacionales, en asuntos laborales, legales, financieros, contables (y que también dan servicio a clientes mexicanos).

<i>Rama o Sector</i>	<i>Participación extranjera (%)</i>
Tabacalera	100
Alimentos infantiles	100
Productos veterinarios	90
Alimentos preparados	90
Insecticidas, pesticidas	95
Tractores y maquinaria	93
Fertilizantes (directa o a través de patentes)	90
Aceites vegetales	75
Alimentos balanceados	70
Dulces y Chocolates	65
Refrescos y golosinas	70
Maderera-Silvícola	65
Venta de alimentos	35
Comercialización	20

A lo anterior habría que agregar el impacto —difícilmente mesurable, cuantificable— del capital trasnacional en forma de créditos al campo, otorgados por los organismos financieros internacionales (transnacionales).

De alguna manera hemos querido dejar constancia de las formas y modos en que el capital trasnacional se vincula a los procesos de producción y distribución, provocando con ello su creciente trasnacionalización, a la vez que su efecto en el consumo es también trasnacionalizante.

En notas inéditas, sin nombre del autor y que llegaron a nuestras manos (se busca autor) se hace mención de despachos profesionales ligados a —o directamente controlados por— ETN. Entre los bufetes de abogados —entre los que algunos se dedican a prestar otros servicios, por ejemplo contables— se encuentran los siguientes:

- Goodrich, Dalton, Little & Riquelme.
- Hardin, Hess, Santos Galindo y Hanhausen (su matriz en Nueva York: Hardin, Hess, Eder & Rashap).
- Noriega y Escobedo.
- Bashamm, Ringe y Correa.
- Santamarina y Steta, que originalmente era Baker, Botts, Miranda y Santamarina, asociados a Baker, Botts, Shepherd & Coates, de Houston.
- Sepúlveda y Sepúlveda, asociados con Baker, Mckenzie & Hightower de Chicago.
- Fulbricht, Crooker y Jaworske, asociados con Fulbricht, Crooker, F. Freeman, Bates & Jaworske de Houston.
- Escobar, García Adler y Antolinos.

Por lo que toca a despachos contables trasnacionales, tenemos:

<i>Matriz en EUA</i>	<i>Sucursal en México</i>
• Arthur Andersen & Co.	Ruiz y Urquiza y Cía., S. C.
• Price Waterhouse and Co.	González y Vilchis y Cía., S.C.
• Haskins and Sells	Luis Nieto y Cía., S.C.
• Touche Ross and Co.	Gadaz, Carstens, Chevero y Cía, S.C.
• Peat Marcuick Mitchell and Co.	Ramón Cárdenas, Dosal y Cía., S.C.

Hace no mucho tiempo algunas personas se vieron envueltas en fraudes a la Secretaría de Hacienda por varios millones de pesos, pues se falsificaban facturas con objeto de reducir impuestos de conocidas ETN. Algunas de estas personas eran socios del bufete Goodrich, Dalton, Little & Riquelme.

Algunos de ellos están consignados. Otros, como Jess N. Dalton (socio del bufete mencionado) están prófugos. Sin embargo, antes de ser descubierto el multimillonario fraude, el señor Dalton era —¿o sigue siéndolo?— consejero de uno de los bancos privados nacionales más importantes, director general de *Coca-Cola* en México, y a la vez era Presidente del Consejo de la 'renombrada' Universidad de las Américas, que tiene su sede en Cholula, Puebla, así como propietario de uno de los hoteles-hacienda más codiciados del estado de Hidalgo (San Miguel Regla), etcétera, etcétera. Para muestra, ¿basta un botón?

Según dos autores, la participación extranjera — resumida — en el sistema agroalimentario mexicano presentaría el siguiente panorama, a grandes rasgos:¹¹⁵

¹¹⁵ Gómezjara, Francisco y Nicolás Pérez R., "Multinacionales y Educación Agropecuaria", en: *Excelsior*, 11-VII-1980, p. 26-A.



7. CONSIDERACIONES FINALES

El caso del sistema agroalimentario en nuestro país resulta ser una buena muestra de lo que constituye la influencia del capital trasnacional —tal como se ha definido en sus diversas y diferentes formas— sobre el consumo, tanto el productivo como el individual.

Es evidente que el efecto producido en el consumo productivo se expresa en un proceso de trasnacionalización de la producción, proceso que se refleja y se refuerza con el consumo individual, conformando así una especie de circuito retroalimentador del proceso trasnacionalizante y trasnacionalizador, que cada vez se ve acrecentado. Es, a la vez, un buen ejemplo de cómo se vinculan las diferentes formas que adopta el capital trasnacional en su conjunto.

El caso particular al que se ha hecho referencia muestra el grave problema alimentario que sufren México y los países subdesarrollados, problema que se pretende hacer aparecer como efecto de la llamada crisis mundial de alimentos, cuando tiene que ver sobre todo con la estructura del sistema capitalista y como expresión de las desigualdades generadas por él.

El problema alimentario no es actual; es un problema crónico que hoy se agudiza. Nuestros países siempre lo han sufrido. Las desigualdades también se manifiestan en el hambre de los campesinos, de los obreros, de los desempleados, en fin, de los pueblos subdesarrollados.

Este problema ha provocado una creciente dependencia de nuestros países en materia de producción y suministro de alimentos.

Debido a las limitaciones y distorsiones derivadas de los patrones de producción seguidos en la agricultura, la producción de alimentos ha decrecido alarmantemente y nuestro país ha continuado reproduciéndose bajo los esquemas trasnacionales, lo que ha provocado la necesidad de recurrir a los mercados internacionales para resolver el problema de escasez de alimentos, importando crecientes volúmenes de productos agrícolas, sobre todo de granos —cereales— que significan el suministro de alrededor del 50% de los requerimientos calóricos y proteicos humanos —promedio— a nivel mundial, requerimientos de acuerdo a los patrones de consumo impuestos por los países industrializados y por las empresas trasnacionales.

El constante recurrir a los mercados internacionales para comprar alimentos produce, como reflejo de un círculo vicioso, desquicia-

mientos en la producción agropecuaria, lo que ha permitido que el proceso de internacionalización del capital se manifieste con mucha intensidad en nuestro país, a través de una creciente transnacionalización de nuestra agricultura en particular y de nuestra economía en su conjunto, en general.

Baste decir que en épocas como la actual, las inversiones extranjeras en la agricultura y en la industrialización de alimentos en los países subdesarrollados y en nuestro país han mostrado aumentos considerables, lo que apoya lo antes mencionado, como se aprecia en el siguiente cuadro:

INVERSIONES AGROALIMENTARIAS DE ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA

(Países Seleccionados)
(Millones de dólares)

<i>País</i>	<i>1966</i>	<i>1974</i>	<i>1977</i>
Argentina	52	56	51
Brasil	56	159	232
Colombia	14	19	37
México	107	191	205
Perú	38	46	41
Venezuela	24	56	110
Subtotal	291	527	676
Total América Latina	356	643	832

FUENTE: U. S. Department of Commerce. Elaborado del *Survey of Current Business* por Arroyo, G. y G. Aceituno.

Cuadro reelaborado en base al cuadro número 3 de: Arroyo, Gonzalo, Silvio Gomes de Almeida, Jean Marc von der Weid, "Empresas transnacionales y agricultura en América Latina", en revista *Estudios del Tercer Mundo*, vol. 3, número 2, México, junio 1980, p. 158.

Según informaciones consignadas en los estudios que la Oficina de Asesores del Presidente ha llevado a cabo sobre el análisis del Sistema Alimentario Mexicano, nuestro país ocupó —en el año de 1975— el primer lugar como receptor de la inversión con fines agroindustriales proveniente de Estados Unidos hacia América Latina, concentrando el 31% correspondiente al subcontinente, cosa por demás significativa si se considera que después del Brasil, México es quien más inversión extranjera norteamericana en manufacturas absorbe en América Latina —29% del total regional.

La transnacionalización de la que hablamos se presenta a dos niveles. Uno lo constituye la transnacionalización de la producción. El otro, las transnacionalización del consumo.

La primera se presenta como resultado de la creciente participación del capital extranjero en la producción agropecuaria, que tiende a ser ligada a la industria de alimentos procesados. De esta manera se presentan cambios en los patrones de producción agropecuaria, promovidos por el capital trasnacional, lo que ha permitido una explotación intensiva pero depredadora y contaminante de los recursos naturales. Al imponerse patrones "modernizantes" —léase trasnacionalizantes—, la producción agropecuaria tiene que realizar, consecuentemente, un consumo productivo de ciertas mercancías (tractores, maquinaria, insumos, fertilizantes, semillas mejoradas, productos veterinarios, pesticidas, herbicidas, etcétera) que son generalmente producidas por ETN, importadas de sus matrices o de filiales "hermanas", o producidas por empresas nacionales bajo un estilo trasnacional.

Dicho proceso de trasnacionalización se ve apoyado, indirectamente, por el capital prestado a nuestro país por los diversos organismos financieros internacionales, que es canalizado a través de la banca oficial al sector agropecuario y, preferentemente, a las mejores tierras y a los cultivos que están relacionados con la industrialización de alimentos, reforzando así el proceso centralizador.

La trasnacionalización alcanza a la industrialización de productos agrícolas, pecuarios y pesqueros. Pero además este proceso se extiende, debido a que los patrones 'modernizantes' utilizados por las ETN se *difunden* al resto de la economía. Y por imitación, las empresas nacionales (EN) —impelidas por el deseo de beneficiarse de la productividad y bajos costos de producción que les daría la tecnología trasnacional, y por el afán del rápido beneficio que les otorga un mercado ya abierto y susceptible de una mayor expansión— se ven impulsadas a procesar alimentos similares a los fabricados por las ETN, convirtiéndose en sus competidoras en el mercado, viéndose por ello empujadas, las EN, a seguir un patrón de consumo productivo de mercancías y servicios de origen trasnacional: desde la utilización de técnicas y tecnología, pasando por la adquisición de maquinaria e insumos, hasta el uso de los servicios de comercialización, «management», de publicidad y aun de las compañías y bufetes de servicios profesionales —contables, jurídicos, de consultoría, etcétera— y de reclutamiento de personal (a imagen y semejanza de las eficientes ETN).

Al mismo tiempo, la trasnacionalización de los patrones de consumo individual —o social en tanto que consumo de la comunidad de individuos— se da paralelamente al de la producción y del consumo productivo. Esta trasnacionalización ha consistido en las modificaciones, distorsiones y desviaciones que han sufrido los patrones de

consumo habituales y tradicionales de la comunidad, de la población. Lejos de pensar en que estas alteraciones sólo han repercutido en la población de más altos ingresos, se ha demostrado que también la población con menos recursos se ha visto crecientemente incorporada al consumo de los alimentos procesados por el aparato productivo y comercial transnacionalizado (ETN y EN).

Esas modificaciones y distorsiones del consumo apoyadas, en gran medida, por el uso de la publicidad y los modernos medios masivos de comunicación, han desequilibrado la ya de por sí insuficiente alimentación de la población, a la par que el raquítrico ingreso de los sectores de más bajos recursos se ha ido mermando aceleradamente debido a la crónica inflación, en general, y a los cada vez más altos precios de los alimentos procesados, en particular.

De esta manera se han ido incorporando a la dieta de la población alimentos de escaso o nulo valor nutritivo, algunos innecesarios, conteniendo grandes cantidades de sustancias químicas que actúan como aditivos y conservadores, alimentos excesivamente refinados y despojados de sus elementos nutrientes, etcétera, que llegan a provocar deficiencias y a producir enfermedades que van desde las leves hasta las más graves y que aun pueden causar la muerte.

Es así como en el consumo y la dieta de la población mexicana encontramos cada vez menos alimentos originales de nuestro país, frescos, naturales y nutritivos, siendo éstos sustituidos por cantidades crecientes de 'alimentos' sumamente refinados y preparados, derivados en general de la 'cultura cerealera' que nos ha sido impuesta por el capital transnacional.

En resumen, a través del complejo proceso de transnacionalización —que incluye los efectos derivados de la actuación de las instituciones capitalistas, desde los gobiernos de los países sede de las ETN hasta las mismas ETN, pasando por los organismos financieros internacionales controlados por el capitalismo imperialista— el desarrollo capitalista de los países subdesarrollados se ve trastocado, provocando modificaciones y distorsiones que alcanzan tanto a su estructura económica como a los aspectos sociales y culturales mismos, haciéndolos cada día más dependientes a través de la división internacional del trabajo impuesta por los países capitalistas industrializados, división por la cual el imperialismo asigna a cada país un determinado papel, "necesario" para la difusión y expansión —internacionalización— del capital a escala mundial, que finalmente se va a traducir en la producción de particulares relaciones de dominación —sumisión—, y que van a constituir un determinado modo de reproducción del sistema capitalista mundial como tal.

Ante este sombrío panorama surge una gran interrogante para los países subdesarrollados: ¿cómo enfrentarse a la fuerza del capitalismo trasnacionalizador?

Se podría pensar que la solución más revolucionaria sería el cambio estructural que los convirtiera al socialismo.

Pero, ¿qué hacer mientras se conjuntan las condiciones necesarias para ese cambio? Las relaciones capitalistas de producción seguirán reproduciéndose durante todavía buen tiempo en muchos de nuestros países, antes de que un cambio radical se produzca en ellos.

Mientras tanto —y al margen de los avances que puedan realizar tanto el movimiento obrero como el campesino en su lucha por un cambio estructural— es sólo el Estado capitalista subdesarrollado quien puede y debe poner atención a los problemas derivados de la creciente trasnacionalización de la economía.

El Estado mexicano, en particular, debe comprender que es correr un grave riesgo —para la estabilidad social y económica misma del país— el continuar con los mismos esquemas, patrones, formas o modos de desarrollo con los que hasta hoy se ha trabajado. Cabe destacar que muchos de los procesos de producción, los más importantes y dinámicos —dada su importancia dentro de la economía en su conjunto— son, en gran medida, prolongación de los esquemas utilizados en los países industrializados, que de seguir con ellos se seguirá agudizando y profundizando la ya de por sí creciente trasnacionalización, lo que significaría cancelar definitivamente las posibilidades de que nuestro país pueda ser menos dependiente y más autónomo en sus propias decisiones. De otra manera, tanto la autodeterminación como la soberanía nacionales estarán cada vez más alejadas de nuestra propia voluntad, pero más cerca de las decisiones extranjeras.

Pensamos que en el caso concreto del sistema agroalimentario, es necesario realizar una cuidadosa revisión —por parte de todos los estudiosos involucrados en estas cuestiones— de los conceptos utilizados hasta ahora. En particular destacamos la importancia que tiene, a nuestro juicio, el entender conceptos como, por ejemplo, el de *alimento básico* dentro del contexto de las necesidades reales del pueblo, de sus posibilidades geográficas y físicas, de sus disponibilidades —presentes y futuras—, de su cultura histórica y tradicional, etcétera, etcétera. Creemos que en la medida en que este concepto se entienda y se comprenda como un concepto ligado a las necesidades reales particulares e históricas de cada pueblo, se habrá dado un gran primer paso contra el creciente proceso trasnacionalizador, no sólo de la estructura económica de nuestros países, sino también de nuestras propias necesidades.

Ello podría ser el inicio de una política que reconsiderará la estrategia de desarrollo actual y que ayudaría, entre otras cosas, a determinar los patrones de producción necesarios y adecuados para satisfacer los reales requerimientos y necesidades alimentarios del pueblo. Es necesario apuntar que este planteamiento no quisiera pecar de ingenuo, en la medida en que pudiera pensarse que con ello —si llegara a realizarse— el proceso de trasnacionalización desaparecería, pues sería imposible romper totalmente con la secuela de los patrones trasnacionales ya establecidos y ciertamente difundidos y arraigados, aun en las mentes de quienes elaboran las políticas económicas del país.

Esa política de reconsideración, de replantamiento, conduciría forzosamente a reexaminar muchos otros conceptos, mecanismos y políticas que hasta la fecha han conformado el papel que nos ha sido asignado en la actual fase de la división internacional del trabajo.

Es muy probable que ello se reflejaría hasta en una inversión un cambio en la actual forma de plantearse problemas tan importantes como lo sería el de la tecnología, punto en el cual consideramos que confluyen hechos tan esenciales que permitirían la reorientación de la política económica de que hablamos.

De esta manera, nuestra idea se dirige en el sentido de invertir el planteamiento dominante: hasta ahora el desarrollo económico se ha realizado, en gran medida, siguiendo la orientación de la tecnología extranjera, determinada por la división internacional del trabajo imperante, ya sea a través de la tecnología que viene con las empresas trasnacionales —y que se difunde al resto de la economía—, por la importación tecnológica hecha por las empresas nacionales —privadas y estatales—, y por toda la política nacional de investigación y desarrollo que reproduce las características de la tecnología extranjera, trasnacional, 'modernizante'. De este modo se establece un circuito trasnacionalizador difícil de romper, tanto por las presiones del imperialismo internacional y del gran capital nacional, como por ciertas condiciones internas en donde, por ejemplo, el papel de la 'inteligencia' nacional —trasnacionalizada—, responsable de la investigación científica del país es determinante.

Pensamos que una posible alternativa podría ser la implementación de una política tecnológica que tienda, no a la reproducción de los esquemas de desarrollo trasnacional, sino a la investigación y desarrollo científico basado en las necesidades reales, potenciales, históricas, nacionales, sociales (*necesidades que hay que redefinir*) de nuestro pueblo, y que de ahí parta toda la estrategia de desarrollo del país que pretenda frenar el creciente proceso actual de trasnacionalización de la economía mexicana.

Esto no es una tarea fácil, como tampoco lo es continuar plateándose más y más alternativas que puedan ser viables en la práctica, y que nos permitan atender *nuestras propias necesidades con nuestros propios medios, recursos, posibilidades y disponibilidades*. No se trata solamente de idear simplistamente buenos deseos, pues detrás de todo ello está el poder del capitalismo, y más concretamente del imperialista, está el poder político del gran capital monopolista y de sus aliados, nacionales y extranjeros.

Pero hay que intentar seguir planteando alternativas, mientras tanto.



POST SCRIPTUM

En virtud de que este ensayo fue terminado prácticamente antes de los acontecimientos sucedidos en México, después de 1982, el texto adolece de cierta falta de información más reciente.

Así, por ejemplo la deuda externa total de México alcanza, oficialmente, una cifra superior a los 85 mil millones de dólares —según datos hasta el primer trimestre de 1983— aunque algunas versiones en el extranjero la llegan a estimar hasta en alrededor de 110 mil millones de dólares para el primer semestre de 1983.

En cuanto a la IED, ya para 1982 se calculaba su monto acumulado en alrededor de 12-13 mil millones de dólares, pero recientes declaraciones del presidente de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras de México, Adolfo Hegewish (*Excélsior*, 27-V-1983, p. 5-A), el monto de nueva IED para 1983 ascenderá aproximadamente a otros 12 mil millones de dólares, que de ser cierto —algo que se nos antoja ciertamente exagerado— sumará ya más de 24-25 mil millones de dólares la IED total acumulada en nuestro país para fines de 1983.

Otro aspecto de las inversiones extranjeras que reviste gran importancia particular para nuestro país lo constituye la inversión en maquiladoras, localizadas hasta ahora, preferentemente, en la frontera norte de México. Debido a las devvaluaciones ocurridas aquí después del 17 de febrero de 1982, a raíz de lo cual la paridad del peso mexicano respecto al dólar estadounidense pasó de alrededor de 27 pesos por 1 dólar hasta 150 pesos por 1 dólar (diciembre de 1982), el precio de la mano de obra nacional se redujo brutalmente, en comparación con los salarios internacionales y sobre todo con los pagados en los países altamente industrializados, convirtiéndose en un factor sumamente atractivo para las maquiladoras norteamericanas, que para finales de 1982 pagaban, según nuestras estimaciones, algo menos de una décima parte de lo que pagarían en EU, en términos de salarios mínimos.

Cuando se decretó el control de cambios y la nacionalización de la banca privada en México el pasado 10. de septiembre de 1982, se pensó en un posible retraimiento de la IED hacia México. Sin embargo, ha sucedido lo contrario. La Comunidad Económica Europea, a través de su presidente, el señor Gastón Thorn, respondió inmediatamente en el sentido de invertir más en nuestro país. La Business International Corporation (BIC), organismo que agrupa a más

de 100 de las más grandes ETN de todo el mundo - muchas de ellas funcionando en México -, se reunió en Puerto Vallarta en enero de 1983 para analizar las condiciones prevalencientes en nuestro país y poder definir sus perspectivas de inversión aquí, concluyendo que el país seguía ofreciendo un clima todavía aceptable y con grandes posibilidades de pronta recuperación económica, lo que permite seguir considerándolo un país con seguridades para la IED. También se anunciaron fuertes inversiones en maquiladoras estadounidenses en nuestro territorio y sugirieron que el gobierno mexicano flexibilizara su legislación para propiciar una mayor afluencia de capital extranjero al país.

La actual situación de crisis generalizada en el sistema capitalista ha provocado condiciones más difíciles para los países subdesarrollados. Su capacidad de endeudamiento externo se limita cada vez más, pues sus recursos —incluyendo nuevos endeudamientos— ya no les alcanza muchas veces ni para pagar los intereses.

En 1982, México tuvo que declararse en virtual 'quiebra' y se vio obligado a renegociar su deuda foránea. El FMI impuso al gobierno mexicano un programa de recuperación y reajuste económicos (véase la Carta de Intenciones firmada por México con el FMI, en noviembre de 1982), con medidas tendientes a controlar la inflación —que en 1982 ascendió a 100 por ciento, según datos oficiales— y racionalizar el gasto público, como son elevar el precio de los bienes y servicios producidos por las empresas públicas, aplicando reformas fiscales y topes salariales, limitando el endeudamiento externo del sector público, etcétera.

Los precios internacionales del petróleo se redujeron y los esperados ingresos por concepto de su venta al exterior no fueron suficientes ni siquiera para que México pudiera pagar el servicio de su deuda externa (servicio de la deuda = intereses + pago del capital) en 1982.

El mercado internacional de mercancías se ha ido restringiendo. Las políticas proteccionistas de los países industrializados son aplicadas con mayor frecuencia y continúa la drástica caída de los precios internacionales de las materias primas en perjuicio de los países productores subdesarrollados. Los ingresos de éstos por concepto de exportaciones se ven cada día más disminuidos. Los créditos externos se les restringen y cada vez tienen menos oportunidad de cubrir sus crecientes déficit comerciales y presupuestales. El sistema monetario internacional está en crisis desde hace ya muchos años, y la última reunión de los siete países capitalistas más industrializados efectuada en mayo de 1983 en Williamsburg, Virginia (EU), evidenció poca voluntad de éstos por realizar una reestructuración del sistema monetario mundial para hacerlo menos injusto para el Tercer Mundo.

En este contexto, México se enfrenta a nuevos y más graves problemas en relación a las inversiones extranjeras. La transnacionalización de nuestra economía puede adoptar otras modalidades, otros caminos, otras características. De hecho, ya hay elementos que así lo indican.

El mes de junio de 1983 fue pródigo en acontecimientos al respecto. Las dos empresas automotrices en que el Estado participaba como principal accionista — Vehículos Automotores Mexicanos (VAM) y Renault — fueron reprivatizadas y el gobierno mexicano vendió su parte al capital extranjero.

Casi simultáneamente se anunció que la IED contaba con todas las facilidades legales para ser accionista mayoritario (hasta el 100 por ciento del capital social) de las empresas en que invirtieran, si se considera 'necesaria' para el país. Anteriormente, la legislación respectiva limitaba esta participación extranjera a un 49 por ciento. Sin embargo, ella incluye una cláusula en donde se contemplan excepciones a la regla general, de tal manera que ni siquiera ha sido necesaria una modificación a la legislación (en vigor desde 1972) para permitir una mayor participación extranjera.

Aún más, el gobierno acepta que una empresa nacional endeudada con el exterior convierta su deuda en participación directa extranjera en el proceso productivo de la firma. Es decir, cambiar su deuda externa (inversión extranjera indirecta — IEI) por inversión extranjera directa (IED y ETN).

Esto es una evidencia más de que al capital extranjero le basta con cambiar su disfraz — ya sea por sí solo, ya con la ayuda de otros elementos (en este caso el gobierno mexicano) — para poder asegurar y mantener y hasta elevar sus ganancias.

Ello significa, nada menos, que una apertura total, una oportunidad irrestricta al proceso de transnacionalización de nuestra economía. El mismo Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 dado a conocer el mismo mes de junio de 1983 por el presidente de la Madrid, da una gran importancia al papel 'complementario' (?) de la IED* en la promoción del proceso de expansión, diversificación y modernización de la planta productiva nacional. Asimismo, establece que la política oficial dejará de ser pasiva y defensiva en la selección de la IED, para convertirse en activa y sistemática.

¡Y qué manera de ponerlo en práctica!, vendiendo al capital extranjero las empresas estatales, permitiendo la transformación de

* Véase: Secretaría de Programación y Presupuesto, *Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988*, México, junio de 1983, apartados 6.5.3 y 8.6.4, referentes a los lineamientos y la política nacional sobre inversiones extranjeras.

la IEI en IED y aceptando inversiones foráneas en cantidades nunca antes vistas (¡y en dólares!), como ya mencionábamos.

El fortalecimiento de la posición del capital extranjero en nuestro país contrasta con (y contradice) el interés expresado por el gobierno mexicano respecto a un fortalecimiento de nuestra economía basada en una supuesta política de autodeterminación, soberanía e independencia nacionales.

Los hechos, hoy, muestran lo contrario. Los hechos, mañana, tal vez lo confirmen, muy a pesar nuestro y para desgracia de nuestro pueblo. Podría pensarse en la capacidad negociadora del Estado como elemento fundamental en el control del capital extranjero.

Mientras tanto, nuestra historia, las recientes lecciones y las últimas medidas tomadas muestran lo contrario. Seguramente el proceso de trasnacionalización continuará y las manifestaciones oficiales proseguirán asimismo. No pretendemos realizar aquí una cronología de los hechos posteriores. Sólo hemos intentado actualizar, hasta donde fue posible, el análisis de los últimos acontecimientos.

El autor

Junio de 1983

BIBLIOGRAFIA BASICA

- ¹ Aguilar M., Alonso, "Capitalismo monopolista de Estado, subdesarrollo y crisis", en revista *Estrategia*, Vol. 2, año 2, No. 10, México, julio 26 de 1973.
- ² Banco Interamericano de Desarrollo, *Deuda pública externa de los países de América Latina*, Washington, D. C., EUA, julio de 1980.
- ³ Bernal Sahagún, V. M., *Anatomía de la publicidad en México*, Ed. Nuestro Tiempo, 2a. edición, México, 1976.
- ⁴ Bernal Sahagún, V. M., en colaboración con Angelina Gutiérrez Arriola y Bernardo Olmedo Carranza, *El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos: el caso de México*, Oficina Internacional del Trabajo (OIT)/Instituto de Investigaciones Económicas (UNAM), Ginebra, 1976.
- ⁵ Boletín Mensual del Centro de Información y Estudios Nacionales (CIEN), No. 4, México, julio de 1980.
- ⁶ Bonilla Sánchez, Arturo, "Las relaciones económicas internacionales: Comercio exterior e inversiones extranjeras", en *Gaceta UNAM*, suplemento No. 12, México, 7 de junio de 1979.
- ⁷ Carlos Marx, *El Capital*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1978.
- ⁸ Castells, Manuel, *La teoría marxista de las crisis económicas y las transformaciones del capitalismo*, Siglo XXI Editores, México, 1978.
- ⁹ Ceceña Gámez, José Luis, *México en la órbita imperial*, Ediciones El Caballito, México, 1975.
- ¹⁰ Chapoy, Alma, "Inversiones extranjeras directas y política estatal", en revista *Problemas del Desarrollo*, No. 40, México, noviembre 1979-enero 1980.
- ¹¹ "Efectos de la publicidad en el comportamiento humano", en *Gaceta UNAM*, México, 12 de mayo de 1980.
- ¹² Estevez, Jaime y Belfor Portilla, "El hambre: reflejo crítico del Sistema Alimentario Mundial", en revista *Estudios del Tercer Mundo*, Vol. 3, No. 2, México, junio de 1980.
- ¹³ Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez T., *Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.
- ¹⁴ García, Marcelo, "Alimentos y política internacional de los Estados Unidos", en revista *Estudios del Tercer Mundo*, Vol. 3, No. 2, México, junio de 1980.
- ¹⁵ Girón, Alicia, "Hacia una conceptualización de la empresa trasnacional", en revista *Problemas del Desarrollo*, No. 35, México, agosto-octubre de 1978.
- ¹⁶ Goff, Fred, "El Bank of America tiene a su hombre en la agricultura latinoamericana", en: Varios autores, *El poder de los bancos extranjeros*, Proceso Ediciones, Buenos Aires, 1972.

- 17 Gomezjara, Francisco y Nicolás Pérez R., "Multinacionales y educación agropecuaria", en *Excelsior*, 11-VII-1980, p. 26-A.
- 18 Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), *A survey of the transnational structure of the mass media and advertising*, Report prepared for the Center of Transnationals of The United Nations in New York, México, julio de 1978 (mimeo).
- 19 Magdoff, Harry, "La empresa multinacional en una perspectiva histórica", en *Revista Mensual/Monthly Review* (edición en castellano), Vol. 3, No. 6, Barcelona, enero de 1980.
- 20 Mattelart, Armand, *Agresión desde el espacio. Cultura y napalm en la era de los satélites*, Siglo XXI Editores, México, 6a. edición, 1978.
- 21 Newfarmer, Richard S. y Willard F. Mueller, *Multinational corporations in Brazil and México. Structural sources of economic and noneconomic power*; Report to the Subcommittee on Multinational Corporations of the Committee on Foreign Relations, United States Senate, U. S. Government Printing Office, Washington, D. C., 1975.
- 22 Oficina de Asesores del C. Presidente, *El Sistema Alimentario Mexicano*, (cap. I y II), México, 1980 (mimeo).
- 23 Oficina de Asesores del C. Presidente, *SAM*, (Primer planteamiento de metas de consumo y estrategia de producción de alimentos básicos para 1980-1982), México, 1o. de marzo de 1980 (mimeo).
- 24 Olmedo Carranza, Bernardo, "El estudio de la empresa trasnacional", Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, en las empresas trasnacionales en México y América Latina, 1982.
- 25 Olmedo Carranza, Bernardo, "Inversión extranjera y empresas transnacionales" en revista *Problemas del Desarrollo*, No. 40, noviembre 1979-enero 1980.
- 26 Phillips, Graciela, "Cara y cruz del Año Internacional del Niño", en *Revista Comercio Exterior*, Vol. 30, No. 3, México, marzo de 1980.
- 27 Ramírez, Carlos, "La banca nacional", intermediaria de consorcios europeos", en revista *Proceso*, No. 202, México, 15 de septiembre de 1980.
- 28 Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero, *La inversión extranjera en México*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1973.
- 29 *Standard Directory of Advertising Agencies*, (The Red Book), No. 170, National Register Publishing Co., Inc. Skokie, Ill., EUA, octubre de 1973.
- 30 Trías, Vivian, *La crisis del imperio*, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1970.
- 31 Vázquez de Prada, Valentín. *Historia económica mundial*. Ediciones Rialp, Madrid, 1964.
- 32 V. I. Lenin, *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú, s/fecha.

³³ Walter Robichek, E., "Consideraciones sobre el endeudamiento público externo", en revista *Finanzas y Desarrollo*, marzo de 1980.

³⁴ Weeks, John, "La esfera de la producción y el análisis de las crisis en el capitalismo" en revista *Críticas de la Economía Política*, No. 9, México, octubre-diciembre de 1978.

³⁵ Zajmátov, M. I., *Los monopolios y la política económica exterior de los Estados Unidos*, Ediciones Suramérica Limitada, Bogotá, 1969.

Otras publicaciones.

¹ *Excelsior*, varios números.

² *Gaceta UNAM*, varios números.

³ *Revista Comercio Exterior*, varios números.

⁴ *Revista Proceso*, varios números.

Cd. Universitaria, D. F. diciembre de 1981.

APENDICE

El presente apéndice, formado por diez anexos, pretende apoyar lo tratado a lo largo de este trabajo, particularmente en lo que se refiere al último capítulo (Capital trasnacional y consumo en México. El caso del sistema agroalimentario).

Se ha optado por presentar la información en forma de cuadros, de listados y como fichas hemerográficas (con contenido estadístico y numérico la mayoría), buscando con ello una ilustración menos técnica y más amena, y esperando además que sea útil como material de consulta. Las referencias son hechas fundamentalmente al caso mexicano, aunque no de manera exclusiva.

El anexo 1 contiene información sobre el consumo y la producción de refrescos.

El 2, algunas características de ellos.

El anexo 3 muestra — a manera de comparación con el anexo 2 —, el análisis nutritivo de las aguas de fruta natural que se preparan en el hogar.

El número 4 presenta un cuadro en el que aparece el análisis del consumo medio mensual por persona de los principales alimentos, por estratos de ingreso familiar, en México.

El anexo 5 es un cuadro de las 100 primeras empresas internacionales agroalimentarias, donde aparecen sus ventas por concepto de alimentos y bebidas como porcentaje de sus ventas totales.

El 6 es un listado de empresas trasnacionales norteamericanas, con subsidiarias y filiales en el sistema agroalimentario mexicano.

El número 7 es otro listado de ETN de alimentos y bebidas en México, con algunos productos y marcas.

El 8 presenta un cuadro con las mayores agencias publicitarias en el mundo y sus filiales en México.

En anexo 9 está formado por 6 cuadros que presentan un panorama estadístico del mercado mundial de cereales (producción, comercio internacional, dependencia).

Finalmente, el anexo número 10 presenta citas textuales (a manera de fichas hemerográficas) de notas periodísticas, agrupadas en seis temas principales (penetración trasnacional en la industria alimentaria y en el campo; apoyo imperialista a ETN agroalimentarias; dependencia externa de productos agropecuarios; publicidad, hábitos de consumo, mal nutrición, hambre, contaminación; autosuficiencia alimentaria y nacionalización de esa industria).

ANEXO 1

MÉXICO: ALGUNOS DATOS SOBRE EL CONSUMO Y LA PRODUCCIÓN DE REFRESCOS*

- El consumo promedio *diario* en México (sobre la base de 72 millones de habitantes), es de 60 millones de refrescos.
- El mercado de refrescos se reparte de la siguiente manera:
75 por ciento: Coca Cola y Pepsi Cola.
15 por ciento: Mirinda y Fanta.
10 por ciento: Embotelladoras nacionales.
- Consumo promedio mínimo anual por habitante: 65 litros de refresco.
- Obreros ocupados: alrededor de 85,000
- Pago anual por uso de fórmulas al extranjero (1980): alrededor de 6,600 millones de pesos (otros informes señalan 4 mil millones de pesos).
- Venta anual calculada (1980): 15 mil millones de pesos.

* Véase: *Excélsior*: 15-V-1980, p. 5. A; 26-VI-1980, p. 14. A.

ANEXO 2

MÉXICO: ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DE LOS REFRESCOS QUE DA A CONOCER EL INSTITUTO NACIONAL DE LA NUTRICIÓN A LOS CONSUMIDORES*

- La mayoría de los refrescos contiene irritantes —como acidulantes y gas— que pueden causar trastornos gastrointestinales, por lo que debe limitarse su ingestión.
- El azúcar que contienen los refrescos provoca caries, lo que hace necesario el lavado bucal después de ingerirlo, cosa que no sucede al beber agua potable. Un envase pequeño de refresco contiene el equivalente a 4.5 cucharadas de azúcar, en promedio.
- Los refrescos de cola fríos causan un efecto excitante mayor que una taza de café caliente.
- El INN estima necesario regular el consumo de refrescos y reducirlo al mínimo.

Análisis nutritivo de los refrescos, por marca (en base a un litro de refresco)

- *Orange Mundet:* 569.50 calorías.
152.30 grs. de carbohidratos.
1,000 mg. de vitamina C.
- *Sidral Mundet:* 416 calorías.
104 grs. de carbohidratos.
- *Coca Cola:* 477 calorías.
109.40 grs. de carbohidratos.
- *Pepsi Cola:* 481.20 calorías.
120.30 grs. de carbohidratos.
- *Mirinda:* 636.60 calorías.
159.10 grs. de carbohidratos.
- *Boing de frutas:* 547.30 calorías (el que más) y
481.20 (el que menos)
136.80 grs. de carbohidratos (el que más) y
120.30 (el que menos).

* Véase: *Excelsior*, 16-V-1980*, p. 5-A.

ANEXO 3

ANÁLISIS NUTRITIVO DE LAS AGUAS DE FRUTA NATURAL PREPARADAS EN CASA (por litro de agua preparada)

Nutrientes	A g u a s d e				
	Limón	Naranja	Pera	Durazno	Manzana
Calorías	606.50	836.75	717	636.50	730.50
Proteínas (grs)	2.50		2.50	4.50	1.50
Grasas (grs)	0.50		1.0	0.50	2.5
Carbohidratos (grs)	148	7.50	174.50	153.50	17.50
Calcio (miligramos)	137.5	360	45.0	80	35
Fierro (miligramos)	3.70	7.57	9.75	10.65	4
Vitamina A (unidades)	36.30	329.17	18.15	366.30	54.45
Vitamina B1 (mg)	0.15	0.67	0.15	0.10	0.10
Vitamina B2 (mg)	0.07	0.30	0.35	0.20	
Niacina (mg)	0.50	2.25	1.0	3.0	1.0
Vitamina C (mg)	105	502.50	35.0	95	50

FUENTE: Elaborado con información aparecida en: *Excelsior*, 16-V-1980, p. 5-A.

ANEXO 4

**MEXICO: CONSUMO MEDIO MENSUAL POR PERSONA DE
LOS PRINCIPALES ALIMENTOS, SEGUN ESTRATO DE
INGRESO FAMILIAR,
1975.
(en kilogramos y litros)**

<i>Estrato de ingreso familiar mensual</i>	<i>Maíz y sus productos leguminosas</i>	<i>Carne fresca</i>	<i>Leche</i>	<i>Huevo</i>	<i>Pescados y mariscos</i>	
Promedio						
Nacional	9.80	1.74	2.04	5.90	0.91	0.32
Hasta 300 pesos	15.20	1.85	0.72	1.52	0.40	0.06
301-600	9.56	1.83	0.97	2.96	0.60	0.05
601-1,000	10.59	1.79	1.23	3.78	0.60	0.07
1,001-3,000	9.82	1.81	1.97	5.82	0.87	0.30
3,001-6,000	8.25	1.66	2.74	8.25	1.32	0.42
6,001-10,000	7.59	1.65	3.63	10.06	1.49	1.04
10,001 en adelante	5.46	1.28	3.84	9.95	1.33	0.50

FUENTE: Secretaría del Trabajo y Previsión Social, CENIET. *Encuesta de ingresos y gastos familiares 1975*.
Tabulación especial (preliminar), enero 1979. Consultado en: SPP. *Manual de Estadísticas básicas sociodemográficas*.
I Población, octubre 1979, pp.631-632 (reducido por los autores)

Tomado de: Manuel Mandujano G. y Miguel Pineda O., "Realidad: ni carne ni alimentos suficientes", Cuadro No. 1, en revista *Hoy*, no. 2215, México, 1o. de noviembre de 1982, p. 25.

ANEXO 5

100 PRIMERAS EMPRESAS AGROALIMENTARIAS MUNDIALES VENTAS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS COMO PORCENTAJE DE SUS VENTAS TOTALES MUNDIALES, 1976.

<i>Empresa</i>	<i>País de origen</i>	<i>Ventas Alimentos y Bebidas</i>
		<i>Ventas totales mundiales (%)</i>
Unilever	GB-Holanda	49.6*
Nestlé Alimentana, S.A.	Suiza	86.2*
Kraft Inc.	EUA	96.0
General Foods Corp	EUA	89.7
Esmark Inc.	EUA	74.6
Beatrice Foods Co.	EUA	74.6
Coca-Cola Co. Inc.	EUA	96.0*
Greyhound Corp.	EUA	63.8*
Ralston Purina Co.	EUA	69.7*
Borden Inc.	EUA	69.1*
United Brands Co.	EUA	93.6*
Iowa Beef Processors Inc.	EUA	100.0*
Archer-Daniels-Midland Co.	EUA	97.5*
Pepsico Inc.	EUA	75.2*
Associated British Foods Ltd.	GB	66.9*
Carnation Co.	EUA	92.5*
CPC International Inc.	EUA	73.0
LTV Corp.	EUA	42.7
Heinz H. J. Co.	EUA	100.0
Seagram Co. Ltd.	Canadá	91.5
Imperial Group Ltd.	GB	31.9
Ranks Hovis McDougall Ltd	GB	96.8*
Procter & Gamble Co.	EUA	24.5*
Nabisco Inc.	EUA	87.8*
General Mills	EUA	59.6
Grand Metropolitan	GB	57.3
Unigate Ltd.	GB	94.1
Campbell Soup Co.	EUA	97.3*
Cadbury Schweppes Ltd.	GB	95.8
Asociated Milk Producers	EUA	92.4*
Mars Inc.	EUA	100.0*
BSN- Gervais Danone, S. A.	Francia	54.7
Allied Breweries Ltd.	GB	80.0*
Anderson Clayton	EUA	91.5
ITT	EUA	12.1*

ANEXO 5 (Continuación)

<i>Empresa</i>	<i>País de origen</i>	<i>(%)</i>
Standard Brands Inc.	EUA	78.0*
Kellog Co.	EUA	100.0
Canada Packers Ltd.	Canadá	84.6*
Suntory	Japón	100.0*
Anheuser-Busch Inc.	EUA	94.2*
Cargill Inc.	EUA	12.5*
Central Soya Co. Inc.	EUA	73.3*
Mitsui & Co. Ltd.	Japón	10.2
Heublein Inc.	EUA	83.3*
Del Monte Corp.	EUA	85.7*
Spillers Ltd.	GB	95.5*
Norton Simon Inc.	EUA	64.1
Consolidated Foods Corp.	EUA	41.9
Lyons J. & Co. Ltd.	GB	78.2
Brooke Bond Liebig Ltd.	GB	93.8*
Snow Brand Milk Products Co. Ltd.	Japón	83.2*
Hormel Geo A & Co. Inc.	EUA	100.0*
Oscar Meyer & Co. Inc.	EUA	96.0*
Quaker Oats Co.	EUA	69.0*
Amstar Corp.	EUA	92.4*
Land O'Lakes	EUA	82.3*
United Biscuits Holdings Ltd.	GB	96.1
Bass Charrington	GB	62.4*
Tate & Lyle Ltd.	GB	20.4
Schlitz	EUA	100.0*
Philip Morris Inc.	EUA	23.0*
Kirin Brewery Co. Ltd.	Japón	48.5
Faellesforeningen for Danmarks Brugsforeninger		
FDB	Dimarca	75.6*
South Africa Breweries Ltd.	Sudáfrica	71.0*
Union Laitiere Normandie, S.A.	Francia	100.0*
DET Ostasiatiskekompani A/S.	Dinamarca	27.7
Whitebread & Co. Ltd.	GB	85.0
Heineken	Holanda	91.7
Dubuque Packing	EUA	100.0*
Mid-American Dairymen	EUA	94.4*
Ajinomoto	Japón	73.9
Staley A. E. Manufacturing Co.	EUA	100.0
Rapid American Corporation	EUA	34.4*
Foremost McKesson Inc.	EUA	29.7
Rowntree Mackintosh	GB	100.0
Nippon Suisan Kaisha Ltd.	Japón	90.9*
Missouri Beef Packers MBPSL	EUA	93.0
Kane-Miller	EUA	94.1*

ANEXO 5 (Continuación)

<i>Empresa</i>	<i>País de origen</i>	<i>(%)</i>
Distillers	GB	43.9
Pabst Brewing	EUA	99.6
Great Atlantic and Pacific Tea	EUA	10.0*
Nisshin Fluor Milling Co. Ltd.	Japón	99.1*
Castle and Cook	EUA	83.0
George Weston Ltd.	Canadá	16.3*
Pillsbury Co.	EUA	49.2
Sudvieh-Sudfleisch	RFA	94.2*
Campbell Taggart	EUA	100.0*
Pet Inc.	EUA	65.5*
Oetker Gruppe	RFA	62.5
Arthur Guinness	GB	80.1
Meiji Milk Product Co.	Japón	81.0
International Multifoods Corp.	EUA	78.0
Safeway	EUA	6.2
Continental Grain Co.	EUA	12.9
Liggett Group	EUA	77.5*
Taiyo Fishery Co. Ltd.	Japón	36.6
Sand W Berisford Ltd.	GB	40.0
Gold Kist	EUA	69.2*
Bunge and Born	Argentina	30.0*
Koninlijke Wessanen NV	Holanda	84.0

* Datos de agosto de 1979.

FUENTE: Centro de Investigación e Información sobre las Empresas Transnacionales, de Naciones Unidas.

Cuadro elaborado en base al cuadro Núm. 1 de: Gonzalo Arroyo, Silvio Gomes de Almeida y Jean Marc von der Weid, "Empresas transnacionales y agricultura en América Latina", en revista *Estudios del Tercer Mundo*, vol. 3, núm. 2, México, junio de 1980, pp. 150-152.

ANEXO 6

EMPRESAS NORTEAMERICANAS, SUBSIDIARIAS Y FILIALES EN EL SISTEMA AGROALIMENTARIO MEXICANO

1. *Allenberg Cotton Co., Inc.*
Algodonera Comercial Mexicana, S. A.
2. *AMAX, Inc. Amax Center.*
Alumex, S. A. de C. V.
Kawneer de México, S. A. de C. V.
3. *American Cyanamid Co.*
Cyanamid de México, S. A. de C. V.
4. *Anderson Clayton & Co.*
Anderson Clayton & Co., S. A. de C. V.
Cía. Industrial de Matamoros, S. A. de C. V.
Cía. Lagunera de Aceites, S. A. de C. V.
Luxus, S. A.
Productos Api-Aba, S. A.
5. *Archer Daniels Midland Co.*
Admex, S. A. Cuauhtémoc & Morelos.
6. *Bemis Co., Inc.*
Bemis Craftil, S. A.
7. *Big Dutchman, Inc.*
Big Dutchman de México.
8. *Booth Fisheries Division.*
Booth Fisheries de México, S. A. de C. V.
9. *Borden Co.*
Holanda, S. A.
10. *H. F. Campbell Co.*
Gro-Green Campbell de México, S. A. de C. V.

ANEXO 6 (Continuación)

11. *Campbell Soup Co.*
Campbell de México, S. A. de C. V.
Campbell's Sopas Condensadas.
12. *Canada Dry International.*
Extractos y Derivados, S. A. de C. V.
13. *Carnation Corp.*
Carnation de México, S. A.
14. *Caterpillar Tractor Co.*
Caterpillar Mexicana, S. A. de C. V.
15. *Chevron Chemical Co.*
Insecticida Ortho, S. A.
16. *The Coca-Cola Export Corp.*
The Coca-Cola Export Corp.
17. *Cokers Pedigreed Seed Co.*
Coker de México, S. de R. L.
18. *Cook & Co.*
Cooper Labs. de México, S. A.
Servicios Agrícolas Cook, S. A.
19. *Davis and Lawrence Co.*
Davis Flavors de México, S. A.
20. *Del Monte Corp.*
Fruta y Verduras Selectas
Productos Bali, S. A. de C. V.
Productos del Monte, S. A. de C. V.
21. *Diamond Shamrock Corp.*
Diamond Chemicals de México, S. A. de C. V.
Nopco Industrial, S. A.
22. *Florasynt, Inc.*
Florasynt, S. A. de C. V.
23. *Fries & Fries, Inc.*
Fries & International de México, S. A.

ANEXO 6 (Continuación)

24. *General Foods Corp.*
General Foods, S. A. de C. V.
25. *Gerber Products Co.*
Gerber Products, S. A. de C. V.
26. *B. F. Goodrich Chemical Co.*
Geon de México, S. A.
Química Orgánica de México.
27. *Griffin & Brand.*
Despepitadora "Los Pinitos", S. A.
28. *Griffith Labs., Inc.*
Laboratorios Griffith de México, S. A.
29. *Harvard Industries.*
Ames Tinsa, S. A.
30. *H.J. Heinz Co.*
Heinz Alimentos, S. A. de C. V.
31. *Hohenberg Brothers Co.*
Empresas Hohenberg, S. A.
32. *Honegger Farms Co.*
Honegger's International Latinoamericana, S. A.
33. *International Flavors and Fragrances.*
International Flavors and Fragrances de México, S. A. de C. V.
34. *International Multifood.*
La Hacienda, S. A. de C. V.
35. *Jewel C., Inc.*
Midco, S. A.
36. *Kellog Co.*
Kellog de México, S. A. de C. V.
37. *Kraft Foods, Kraftco Court*
Kraft Foods de México, S. A. de C. V.
38. *Liggett & Myers, Inc.*
La Tabacalera Mexicana, S. A.

ANEXO 6 (Continuación)

39. *Minute Maid Co.*
Jugos Concentrados, S. A.
40. *Mission of California, Inc.*
Mission Orange de México, S. A.
41. *Morton Salt Co. Division*
Sales del Istmo, S. A.
42. *National Biscuit Co.*
Nabisco-Famosa, S. A.
43. *Pan American Standard Brands, Inc.*
Marcas Alimenticias Internacionales, S. A. de C. V.
44. *PepsiCo International.*
Pepsi Cola Mexicana, S. A.
Pepsi Cola de México, S. A.
Cía. Embotelladora Nacional, S. A.
Embotelladora de Occidente, S. A.
45. *Philip Morris International.*
Cigarrera Nacional, S. A.
46. *Pillsbury Co.*
Galletas y Pastas, S. A.
47. *P V O International Inc.*
Aceites, Grasas y Derivados, S. A.
48. *Quaker Oats Co.*
Productos Quaker de México, S. A. de C. V.
49. *Ralston Purina Co.*
Purina, S. A. de C. V.
50. *Richardson Merrell, Inc.*
Larin, Division of Richardson Merrell, S. A. de C. V.
51. *Salsbury Laboratories.*
Salsbury, S. A. de C. V.
52. *Schenley Industries Inc.*
Schenley Mexicana, S. A.

ANEXO 6 (Continuación)

53. *Seven-Up Export Corp.*
Seven-Up Mexicana, S. A.
54. *Southeast Foods, Inc.*
Cía. Industrial del Golfo y Caribe, S. A.
55. *Standard Brands, Inc.*
Pan American Standard Brands, Inc.
56. *Stange Co.*
Stange Pesa, S. A. de C. V.
57. *Swift & Co.*
Swift y Cía., S. A. de C. V.
58. *Towner Manufacturing Co.*
Towner de México, S. A.
59. *United Fruit Co.*
Clemente Jacques y Cía., S. A.
60. *Volkart Brothers, Inc.*
Volkart Hermanos de México, S. A. de C. V.
61. *Walgreens Co.*
Sanborn Hermanos, S. A.
62. *Warner Jenkinson Manufacturing Co.*
Warner-Jenkinson, S. A. de C. V.
63. *Webb Corp.*
Química Interamericana, S. A.
64. *Western Hatcheries.*
Western Hatcheries de Monterrey, S. A.
65. *Whitmoyer Labs., Inc.*
Whitmoyer de México, S. A.
66. *William Wrigley Jr. Co.*
Wrigley de México, S. A.
67. *Zeigler Cattle Corp.*
Zeigler Cattle Corp.

* Nota de BOC: Se trata, evidentemente, de una lista no exhaustiva, y no cubre la totalidad del Sistema Agroalimentario Mexicano.

FUENTE: Tomado de: Marcelo García, *op. cit.*, pp. 67-71.

ANEXO 7

MÉXICO: ALGUNAS ETN DE ALIMENTOS Y BEBIDAS; ALGUNOS PRODUCTOS Y MARCAS, 1979.

1. *Cía. Nestlé, S. A.*
 - Chocolates: *Milo y Quik.*
 - Consomé: *Maggi.*
 - Jugos: *Clic.*
 - Cereales: *Cerelac.*
 - Leches: *Chambourcy, La Lechera, Sveltes.*
 - Café: *Decaf, Nescafé.*
 - Queso: *Chambourcy.*
 - Salsa picante: *Maggi.*
 - Condimento y sazónador: *Maggi.*
 - Puré de papa: *Maggi.*
 - Salsa inglesa: *Maggi.*
2. *Pepsi Cola.*
 - Refrescos: *Pepsi Cola, Mirinda.*
 - Botanas: *Sabritas.*
3. *General Foods de México.*
 - Consomé: *Consomate, Rosa Blanca.*
 - Jugos: *Tang.*
 - Gelatina: *Jello.*
 - Aguas frescas: *Kool Aid-Limolin.*
4. *Chiclets Adams.*
 - Chicles: *Adams, Skol, Bubble Yum.*
 - Pastillas y paletas: *Certs, Grabs, Halls, Pecas.*
5. *Coca Cola Co. de México.*
 - Refrescos: *Coca Cola, Fanta.*
6. *Productos Quaker de México.*
 - Chocolates: *Carlos V, Express, Presidente.*
 - Harinas preparadas: *Aunt Jemima.*

ANEXO 7 (Continuación)

7. *Productos de Maíz.*
 - Harinas: *Maizena*.
 - Consomé: *Knorr*.
8. *Kellogs de México.*
 - Cereales: *Corn Flakes, Corn Pops, Zucarito*
9. *Kraft Foods de México, S. A.*
 - Gelatina: *Royal*.
 - Flanes y budines: *Royal*.
 - Aguas frescas: *Royal*.
 - Quesos: *Kraft*.
10. *Richardson Merrel.*
 - Chocolate: *Choco Milk*.
11. *Anderson Clayton And Co.*
 - Gelatinas: *Pronto*.
 - Mayonesa: *Capullo*.
12. *Nabisco Famosa, S. A.*
 - Alimentos para animales: *Sabueso*.
13. *Purina, S. A. de C. V.*
 - Alimentos para animales: *Chow Purina, Ladrina*.
14. *Continental de Alimentos.*
 - Panes y pasteles: *Twinky Wonder*.
15. *Productos del Monte, S. A. de C. V.*
 - Mermeladas: *Del Monte*.
 - Salsa picante: *Búfalo*.
16. *Productos Tutsi, S. A.*
 - Caramelos: *Tutsi Pop*.
17. *Mc Cormick de México.*
 - Mayonesa: *McCormick*.

FUENTE: Agencia de Corresponsales Americanos, *Gastos de Publicidad TV-DF de todas las marcas que se anunciaron en este medio en agosto de 1979*, México, octubre de 1979.

Tomado de: Alberto Montoya Martín del C., "Los determinantes de la información en la sociedad mexicana", anexo estadístico, en: Varios autores: *Condicionantes históricos de la comunicación social*, Coordinación General de Comunicación Social, Presidencia de la República, México, 1981.

ANEXO 8

MAYORES AGENCIAS PUBLICITARIAS EN EL MUNDO, Y SUS FILIALES EN MÉXICO, 1977.

<i>Rango Mundial y Empresa</i>	<i>Rango y Filial en México</i>
* Dentsu, Inc.	
1. J. Walter Thompson	6. J. Walter Thompson
2. Young and Rubicam	5. Young and Rubicam
3. Mc Cann-Erickson	2. Mc Cann-Erickson Stanton, S.A.
4. Ogilvy & Mather Int'l	9. Panamericana de Publicidad
5. B B D O International	14. Dieste, Merino B B D O
6. Leo Burnett	7. Leo Burnett
7. S S C & B, Inc.	13. S S C & B Orvañanos
8. Ted Bates & Co.	
9. Grey Advertising	
10. Foote, Cone & Belding	15. Foote, Cone & Belding
11. D'Arcy-Mac Manus & Masius	4. Publicidad D'Arcy
12. Doyle Dane Bernbach	10. Doyle Dane and Bernbach
13. Norman, Craig & Kummel	8. Arellano NCK Publicidad

* La agencia japonesa Dentsu, la mayor en el mundo, no opera en México.

FUENTE: *Advertising Age*, abril 17, 1978.

Elaborado en base a los cuadros 16 y 17 de: Alberto Montoya Martín del C., "Los determinantes de la información en la sociedad mexicana", en: Varios autores: *Condicionantes históricos de la Comunicación Social*, Coordinación General de Comunicación Social, Presidencia de la República, México, 1981.

Nota: Una nueva trasnacional publicitaria (el grupo Kenyon & Eckhardt, Inc.) estableció una filial en México en agosto de 1980. La agencia se llama Kenyon & Eckhardt de México, S. A. de C. V., que se formó en asociación con un publicista "mexicano", el señor Christian Gilly.

ANEXO 9

A

MERCADO MUNDIAL DE CEREALES.^{1/} ORIGEN DE LAS EXPORTACIONES, 1955 a 1979 (porcentajes)

Periodo	Países Desarrollados	Países en Desarrollado	Países Socialistas
1955 a 1959	60.4	24.0	15.6
1960 a 1964	69.1	19.3	11.6
1965 a 1969	71.4	19.2	9.4
1970 a 1974	80.0	13.3	6.7
1975 a 1979	82.5	13.0	4.5

^{1/} Grupos 041 a 045 de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI).

FUENTE: Preparado con cifras de la ONU, *Monthly Bulletin of Statistics*, varios números.

Tomado de: Eduardo A. Santos, "El mercado mundial de cereales: las opciones para el Tercer Mundo", en revista *Comercio Exterior*, vol. 33, núm. 6, México, junio de 1983, p. 553 (cuadro núm. 2).

B

ESTRUCTURA DEL MERCADO MUNDIAL DE CEREALES¹ DESTINO DE LAS EXPORTACIONES, 1955 a 1979. (porcentajes)

Periodo	Países Desarrollados	Países en Desarrollado	Países Socialistas
1955 a 1959	57.7	28.7	13.6
1960 a 1964	48.5	32.9	18.6
1965 a 1969	50.9	33.3	15.8
1970 a 1974	48.5	35.8	15.7
1975 a 1979	44.7	35.3	20.0

^{1/} Grupos 041 a 045 de la CUCI

FUENTE: Preparado con cifras de la ONU, *Monthly Bulletin of Statistics*, varios números.

Tomado de: *Ibid*, cuatro núm. 3

ANEXO 9 (Continuación)

C

IMPORTACIONES DE CEREALES COMO PORCENTAJE
DE LA PRODUCCIÓN INTERNA.

Periodo	Países Desarrollados	Países en Desarrollo
1961-1964 ^a	12.8	8.7
1965-1969	13.4	10.0
1970-1974	14.5	10.6
1975	14.5	12.7
1976	15.4	12.0
1977	14.9	11.7
1978	13.9	14.3

^a/ Promedio.FUENTE: Preparado con datos de la FAO, *Trade Year Book* y *Production Year Book*, varios números.Tomado de: *Ibid*, p. 554 (cuatro núm. 5).

D

IMPORTACIONES DE TRIGO COMO PORCENTAJE
DE LA PRODUCCIÓN INTERNA.

Periodo	Países Desarrollados	Países en Desarrollo
1954/55 a 1958/59	20.3	23.8
1959/60 a 1963/64	16.9	36.9
1964/65 a 1968/69	13.3	44.0
1969/70 a 1973/74	12.6	37.6
1974/75 a 1978/79	9.0	41.3

FUENTE: Preparado con cifras de *World Wheat Statistics*, International Wheat Council, varios números.Tomado de: *Ibid*, p. 554 (cuatro núm. 6).

ANEXO 9 (Continuación)

F

PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE GRANOS BÁSICOS DE LOS ESTADOS UNIDOS

(en millones de toneladas métricas cuando corresponda)

<i>Productos y años de comercialización.</i>	<i>Producción</i>	<i>Exportación</i>	<i>% de la producción exportada.</i>	<i>Exportaciones mundiales.</i>	<i>% estadounidense de las exportaciones mundiales.</i>	<i>Producción de países menos desarrollados.</i>	<i>Importación de países menos desarrollados.</i>	<i>% de exportaciones estadounidenses a países menos desarrollados.</i>
Trigo								
1975/76	58	32	55	67	48	121	39	
1979/80	58	38	66	79	48	143	50	75
granos en bruto*								
1975/76	185	46	25	76	60	221	15	
1979/80	225	71	31	101	70	237	27	25
Arroz								
1975/76	5	2	40	10	20	302	9	
1979/80	6	3	50	11	27	321	10	85
Totales								
1975/76	248	80	32	153	52	644	63	
1979/80	249	112	40	191	59	701	87	

* Granos en bruto: maíz, cebada, avena, sorgo y centeno.

FUENTE: E.U. Department of Agriculture. *World grain situation outlook of 1979/80*, world food board, Oct. 16, 1979

Tomado de: Marcelo García. "Alimentos y política internacional de los Estados Unidos", en revista *Estudios del Tercer Mundo*, vol. 3, núm. 2, México, junio 1980, p. 46 (Cuadro núm. 3)

ANEXO 9 (Continuación)

F

**AMÉRICA LATINA: DEPENDENCIA DEL SECTOR
AGRÍCOLA CON RELACIÓN AL MERCADO MUNDIAL,
1971 y 1974. (en porcentajes)**

Países	Volumen agrícola exportado/volumen agrícola producido		Importación productos agrícolas/oferta interna de prods. agrícolas	
	1971	1974	1971	1974
Bolivia	2.8	5.5	13.8	10.8
Colombia	15.3	14.6	7.3	5.3
Chile	2.8	3.4	37.1	36.5
Ecuador	16.4	18.0	8.0	10.1
Perú	9.4	8.9	15.7	23.0
Venezuela	3.4	3.0	19.5	25.7
Argentina	23.6	24.1	6.9	4.9
Brasil	11.4	8.9	7.6	4.7
México	8.5	6.7	6.0	15.3
Paraguay	15.1	13.4	27.2	12.0
Uruguay	15.6	17.0	11.4	5.3
Costa Rica	50.5	58.2	19.5	11.3
El Salvador	36.0	50.5	8.8	6.7
Guatemala	37.2	46.5	9.9	7.8
Honduras	38.1	29.6	8.9	7.5
Nicaragua	34.4	41.7	16.1	14.4
Barbados	—	—	—	—
Guyana	45.7	33.7	22.7	20.3
Granada	—	—	—	—
Jamaica	37.5	28.5	50.9	45.0
Trinidad y Tobago	46.8	38.7	58.8	56.8
Bahamas	—	—	—	—
Cuba	54.1	40.9	42.3	32.2
Haití	11.5	11.1	6.8	6.1
Panamá	30.2	22.8	30.6	20.1
República Dominicana	36.4	37.7	12.5	16.1
TOTAL AMERICA LATINA	18.2	17.9	12.2	11.9

* Las cantidades se valoraron y agregaron a precios cif. de 1970. La producción interna y las cantidades exportadas se valoraron y agregaron a precios de productor de 1969.

FUENTE: Estimaciones de la División Agrícola Conjunta CEPAL/FAO, sobre la base de FAO, *Anuario de Comercio*, 1974.

Tomado de: CEPAL, *Situación y evolución de la agricultura y la alimentación en América Latina*, E/CEPAL/1017, 9 de junio de 1976, p. 120 (cuadro núm. 8).

ANEXO 10

a) *Penetración trasnacional en la industria alimentaria.*

“Las empresas trasnacionales elaboran más de 80 por ciento de los productos que se expenden en el sistema de tiendas CONASUPO [...] La diferencia de precios entre los productos que se venden con marca «Conasuper» y los de las firmas trasnacionales refleja el gran margen de utilidades que logran las empresas extranjeras”.

(*Excélsior*, 7-VIII-1978, p. 4-A)

“[...] las grandes cadenas de supermercados, [...] las tiendas sindicales y [...] los estancillos [...] están inundados de productos con marcas extranjeras, pero lo que perciben [los consumidores] es sólo «la punta del iceberg» pues existen muchas marcas utilizadas por las empresas trasnacionales que inducen a pensar que se trata de productos de empresas mexicanas, tales como «Abuelita», «Primavera», «Capullo», «Rico», «La Lechera», etc, etc.

1) Anderson Clayton. Empresa norteamericana [...] con operaciones principalmente en Estados Unidos, México y Brasil. [...] Filiales en México: Anderson Clayton (61 %)...; Productos Api-Aba (100 %); Operadora de Granjas (60 %); Mercantil Altamira (60 %); Nacional de Dulces (50 %)...; y muchas otras filiales más. [...] Actividades: compra-venta de algodón; desepite de algodón; flanes y gelatinas marcas Pronto y Tesoro; salsas y mole marcas Clásico y Rico; harinas preparadas, jarabes y mieles marca Pronto; aceites comestibles, manteca y margarinas marcas Capullo e Inca; alimentos para perros marcas Apicán y Campeón; alimentos balanceados marcas Api-Aba; dulces y confituras marcas Hershey's y Luxus. [...] Ventas totales en México, en 1978... de 5,592 millones de pesos.

2) Nestlé Alimentana. Empresa suiza [...] Opera ampliamente en Europa, Estados Unidos y América Latina, principalmente en México y Brasil, en los ramos de alimentos, vinos, aguas minerales (Vittel) y cosméticos (L'Oreal). [...] Filiales: Compañía Nestlé (100 %); Industrias Alimenticias Club (100 %); Alimentos Findus (100 %); Parma Industrial (100 %) y Autoparadores de México (60 %). [...] Actividades: Leche en polvo, marcas Nido, Milo, Quick; leche condensada La Lechera; leche para lactantes, marca Nan; queso, mantequilla, yogurth y crema, marca Club y Chambourcy; cafés solubles marcas Nescafé, Decaf, Diamante; alimentos congelados marca Findus; helados marca Bambino; sopas en polvo y jugos, marca Maggi;

pure de papa marca Muselin. [...] Las ventas totales de México fueron de 2,310 millones de pesos en 1976 [...]

3) Ralston Purina. Empresa norteamericana [...] Filiales: Industrias Purina (49%). En 1978 se mexicanizó en un 51% [...] Nutricos, S. A. (100%); Purina del Pacífico (50%); Purina y Ganaderos de La Laguna (100%); Compañía Incubadora Purina (100%); Purina del Noroeste (75%); Avícola y Ganadera del Bajío (100%); Granja Carmelita (80%) y Granja Mónica (80%) [...] Actividades: producción de alimentos balanceados; cría y engorda de animales [...] En 1978 [...] realizó ventas totales en México de 3,250 millones de pesos." (Editorial de José Luis Ceceña Gámez. *Excélsior*, 11-IX-1979, p. 7-A).

"Frente a 80 millones de mexicanos que no consumen leche - 40 por ciento de la población -, la política del Estado se orienta en este sector a la consolidación de las empresas transnacionales que controlan ciento por ciento de la producción de derivados lácteos [...] A la Nestlé y Carnation las subsidia -mediante leche en polvo importada-, con 3,500 millones de pesos al año, ingresos que se decuplican al fijar estos consorcios los precios de los productos que colocan en el mercado doméstico [...] No sólo subsidia [...] a las productoras de derivados lácteos; apoya de una manera decisiva a las compañías elaboradas de alimentos concentrados para ganado, como la Anderson Clayton y Purina, a las que proporciona granos a precios bajos, los que una vez procesados y revendidos por las mismas empresas en el mercado nacional, repercuten en el encarecimiento de los sistemas de producción, en este caso particular, de la leche. [...] De los 1,800 millones de litros de leche en polvo que en este año [1980] importó [CONASUPO], la mitad los envió de manera directa a empresas transnacionales ..."

(Reportaje de Mario Ruíz Redondo y Aurora Berdejo. *Excélsior*, 17-XI-1980, p. 1-A).

"La producción y comercialización alimentaria de México es controlada por 122 industrias transnacionales, por medio de 251 filiales [...] que manejan también la elaboración de alimentos para animales [...] La mayoría de ellas son estadounidenses -103- seguidas de las suizas, canadienses, españolas, japonesas, francesas, alemanas, italianas, así como de Luxemburgo, Holanda y Panamá. [...] Nestlé, con su filial «Compañía Nestlé» [...] Carnation Company [...] La también norteamericana Del Monte Company [...] su representación mexicana Productos del Monte, S. A. [...] Se incluyen en estos intereses a Alimentos Mexicanos Selectos, Frutas y Verduras Selectas y Papas y Fritos Monterrey, [...] The Quaker Oats Company, elabora cocoa y chocolate de mesa, dulces, bombones y

confituras, por medio de la Fábrica de Chocolates La Azteca y Productos Alimenticios La Azteca. Dentro del grupo se integran Fisher Price de México, Acra, S. A., y Productos Quaker de México [...] General Foods... con sus filiales Rosa Blanca, S. A. —sopas, salsas y alimentos colados y envasados—; Aceitera La Gloria, S. A., fabricante de aceites, margarinas y grasas vegetales alimenticias; Birds Eye de México —conservas y encurtidos de frutas y legumbres, jugos y mermeladas; General Foods de México, en el ramo de café soluble y envasado de té y Cafés de México, en el mismo renglón [...] Campbell's Soup Company y sus ramificaciones Campbell's de México y Sinopastas, S.A., que producen salsas, sopas y alimentos colados y envasados [...] La francesa BSN Gervais Danone. Su filial Danone de México, S.A. [...] fabricación de yogurts y otros derivados de leche, junto con cajetas y leche condensada, evaporada y en polvo. [...] Anderson Clayton Company, con fábricas en Sinaloa, Coahuila, Nuevo León, Chihuahua, Jalisco, Durango, estado de México y Tlaxcala [...] Kellog Corporation, de Estados Unidos, con Kellog de México, S. A., elaboradora de harinas y productos de molino a base de cereales y leguminosas junto con palomitas de maíz, papas fritas y productos similares. [...] el área de cítricos [por] la panameña Cítricos Tropicales, S. A., representada por Industrias Dico, S. A. [...] La Nabisco Famosa, filial de la matriz estadounidense Nabisco International, junto con la empresa Productos Alimenticios La Aurora, S. A., operan en la fabricación de galletas y pastas alimenticias. [...] McCormick de México, S. A., dominando en la fabricación y envase de sal, mostaza, vinagre y otros condimentos. Elabora conservas y encurtidos de frutas y legumbres, jugos y mermeladas. [...] En el mismo ramo opera Northon Norwich Products, con su filial Sales Hogar, S. A. [...] United Brands —Clemente Jacques y Compañía, S. A. y Comercial Cartago— [...] en el renglón de conservas y encurtidos de frutas y legumbres, jugos y mermeladas, además de empacado de carnes. [...] Better's Foods Sales Inc. —Empacadora Intermex, S. A. y Alimentos Mundiales, S. A. — especializadas en conservación y envasado de pescados y mariscos, conservas y encurtidos de frutas y legumbres, jugos y mermeladas. [...] CPC International Inc. —Aceites Mazola y Productos de Maíz, S. A. —, fabricantes de aceites, margarinas y otras grasas vegetales alimenticias y de harinas, productos de molino a base de cereales y leguminosas, concentrados, jarabes y colorantes, almidones, féculas, levaduras, salsas, sopas y alimentos colados y envasados. [...] Consolidated Foods Corp. —Booth Fisheries de México, S. A. y Empaque y Congelación Fronterizos de Matamoros, S. A. — expertos en preparado, conservación y envasado de pescados y mariscos. [...]

Dawuied International Inc. —Dawuied International, S. A.—, preparación, conservación y envasado de carnes. [...] Davis Flavor Corp. —Davis Flavor de México—, elaboradora de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos. [...] General Mills Inc. —Productos de Trigo, S. A.—, fábrica de galletas, pastas alimenticias y harina de trigo y otros productos alimenticios."

(Reportaje de Mario Ruíz Redondo, sobre un informe especial de manejo interno en el SAM. *Excélsior*, 8-III-1982, p. 4-A)

"[David Colmenares Páramo, vicepresidente del Colegio Nacional de Economistas] afirmó que el avance transnacional en los sectores más dinámicos de la industria alimentaria y la agricultura nacional es evidente y mencionó estas cifras: 93 por ciento en café soluble, 70 por ciento en harinas elaboradas con cereales y leguminosas, 97 por ciento en leches industrializadas y ciento por ciento en alimentos infantiles. [...] Añadió que hay un control casi total de la fabricación de leche evaporada, condensada y en polvo (97 por ciento) y de la elaboración de palomitas de maíz, papas fritas, «charritos» y otros productos similares (73 por ciento)." (*Excélsior*, 9-VI-82, p. 1-A)

"Las empresas transnacionales ejercen un absoluto control en los alimentos para ganado y en el material genético —principalmente semillas—, con lo cual provocan un auge interno del cultivo de sorgo y soya en detrimento de granos básicos y originan la creciente importación de éstos, dijo Diódoro Carrasco Altamirano, presidente de la Asociación de Economistas de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. [...] diez de las 1,843 empresas y unidades avícolas que hay en el país, controlan 80 por ciento de la producción nacional de huevo [...] existen actualmente en el país 49 empresas fabricantes de alimentos balanceados [...] seis de las cuales son filiales de empresas transnacionales [...] Las transnacionales son «Anderson Clayton» «Ralston Purina», «International Multifoods» y «Carnation», de origen estadounidense, y «Nestlé» y «Adela», de origen europeo [...] Aquí tienen 29 establecimientos. [...] Tres de esas transnacionales controlaban, en 1975, aproximadamente 51 por ciento de la producción de alimentos balanceados y para 1979 sólo dos de ellas... «Purina» y «Anderson Clayton» ...concentraban el 34 por ciento de la producción nacional de balanceados. [...] cultivos fundamentales quedan en manos de empresas privadas, particularmente transnacionales. Así, el dominio del capital transnacional es fuerte en sorgo, hortalizas y maíz, donde controlaban en 1979, el 77, 57 y 49 por ciento de la producción nacional respectivamente. Para ese mismo año, la encuesta de cultivos básicos reportó, en el caso de sorgo, sólo el 0.2 por ciento de utilización de semillas nacionales; el 99.8 por ciento restante fueron semillas importadas o provenientes

de empresas mexicanas pero con patente de producción extranjera". (*Excélsior*, 11-VI-1982, p. 4-A).

b) *Penetración trasnacional en el campo.*

"[...]la intervención del capital extranjero ciertamente aumenta la producción agrícola, pero únicamente de ciertos productos, no alimentos básicos para nuestros pueblos, como el maíz, por lo que los estados tienen que importarlos".

(Conferencia del investigador Gonzalo Arroyo. *Excélsior*, 6-VIII-1978, p. 1-A).

"En las postrimerías del porfiriato y durante las tres primeras décadas del presente siglo [en México], las compañías extranjeras operaron sin restricciones en el sector agropecuario y el problema alimenticio de nuestra población lejos de disminuir creció, hasta que el régimen cardenista realizó la gran reforma democrática del reparto agrario. La Colorado Land River, la Richardson, la United Sugar, la United Fruit y otras «companies» se dedicaban a producir para exportación en tanto sus peones vestían de manta y mal comían alcanzando un promedio de vida inferior a los 35 años. [...] A la fecha las transnacionales financian cultivos en considerables superficies, principalmente algodón, café, tabaco, hortalizas, legumbres, frutas y hasta cebollas, tanto en terrenos privados como ejidales".

(Editorial de Oscar González López. *Excélsior*, 8-VIII-1978, p. 7-A.).

"De las 26 especialidades [en que se dividía la educación agrícola superior en México, en 1977...] encontramos que las cinco primeras, representantes nada menos que del 79.69% del total [de estudiantes], se concentran en las siguientes carreras: agronomía, fitotecnia, zootecnia, parasitología e ingeniería agrícola, o sean las carreras destinadas a la selección de semillas, eliminación masiva de plagas, mejoramiento genético del ganado y las obras de riego, todas ellas claramente encuadradas en el modelo de la revolución verde y azul patrocinadas por la *Fundación Rockefeller* y el *Banco Mundial*, destinadas a servir a cabalidad a la agricultura moderna capitalista."

(Artículo de Francisco Gómez Jara y Nicolás Pérez Ramírez. *Excélsior*. 15-VII-1980, p. 26-A).

"1 La crisis agrícola mexicana la provoca el capitalismo mundial para beneficio de EU y Europa Occidental. Para trasladar su crisis al tercer mundo y luego para recuperarse, su intervención ocurre mediante dos vías simultáneas:

1.1. Una es la imposición de modelos agrícolas en los países dependientes orientados a desarrollar una agricultura «moderna» bajo esquemas tecnológicos, educativos y económicos ideados en las metrópolis, que garanticen proveer de materias primas abundantes y baratas a sus economías a la vez que consuma crecientes insumos industriales y capitales a precios elevados, importados desde allá.

1.2. Otra es el control directo de la agricultura por las empresas multinacionales [transnacionales], crecientes monopolizadoras de la investigación, la tecnología, la producción, la comercialización e industrialización de la producción agrícola.

2. Enfrentar la crisis agrícola mexicana, o sea su déficit de granos y alimentos populares, mediante la multiplicación y ampliación de las escuelas de agricultura concentradas en las áreas de agricultura de exportación y «moderna» o especializadas en este tipo de producción, no significa más que generar cuadros técnicos al servicio de las multinacionales y las necesidades de los países desarrollados. Es decir, implica ahondar la crisis general:

2.1. Crisis agrícola, porque se dedica a su «modernización» que significa multiplicar su estructura dependiente al servicio del capitalismo mundial en lugar de producir una tecnología destinada a multiplicar los cultivos de granos y alimentos populares.

2.2. Crisis regional, porque refuerza la tendencia al desarrollo desigual del país, concentrando las inversiones, obras y servicios en los estados del norte del país en detrimento de las demás regiones.

2.3. Crisis social-educativo, porque en términos generales, reproduce el sistema educativo nacional destinado a beneficiar a un 20% de la población, compuesta por la pequeña y gran burguesía".

(Artículo de Francisco Gómez Jara y Nicolás Pérez Ramírez. *Excélsior*, 16-VII-1980, p. 26-A).

c) Apoyo imperialista a empresas transnacionales agroalimentarias.

"El Banco Mundial [BM] y el Banco Interamericano de Desarrollo [BID] apoyan a las empresas transnacionales con filiales en países subdesarrollados y su finalidad es acabar con el campesino, como ha sucedido en países desarrollados. [...] Cabe agregar que las fundaciones que las apoyan directa o indirectamente, como la Fundación Ford, la Rockefeller y finalmente universidades como la de Harvard, están plenamente comprometidas en darles su respaldo intelectual, mejorar su imagen y encontrar nuevas formas de canalización del capital de los países desarrollados hacia actividades nuevas y expandidas por las transnacionales. representan la modernización de la agricultura subdesarrollada y que, al ser expandida con rapidez,

se orientan principalmente a la eliminación del campesinado [...] «La modernización en cuanto a los cultivos no implica necesariamente una racionalización en el uso de los recursos físicos y económicos», ya que «las condiciones especiales en que se encuentran las compañías extranjeras en los países subdesarrollados, les permite una utilización totalmente irracional de los recursos humanos y físicos en los cultivos»".

(Declaraciones del investigador Ernest Feder. *Excélsior*, 19-VI-1977, p. 29-A).

"El Banco Mundial controla severamente los recursos crediticios a ejidos colectivos. Y la nueva política trazada en este renglón — en la que participan la banca privada y la estatal —, corresponde a esquemas transnacionales y tiende a acentuar el control sobre los campesinos; a esclavizarlos mediante el endeudamiento de por vida, y a la vez a hacer de ellos meros asalariados de los prestamistas. [...] el CIMMYT [Centro de Investigaciones para el Mejoramiento del Maíz y el Trigo, que opera en México con la ayuda de las Fundaciones Ford y Rockefeller] representa «una nefasta vanguardia y es el voceador del 'agribusiness' extranjero, cuya influencia sobre la política agraria en el país es indiscutible en todos los niveles» [...] a los ejidos colectivos el prestamista les determina su forma de organización, los fines del crédito (los cultivos), cuánto y cuándo se otorgan los fondos, las condiciones de los préstamos, la distribución de las utilidades (si hay) y la manera de reembolso."

(Resultados de una investigación de Ernest Feder. *Excélsior*, 10.-VI-1979, p. 1-A).

"[...] «no hay ningún rubro importante del sector agrícola mexicano libre de la dominación extranjera», y [...] ahora ese dominio simplemente se expande al sector ganadero. [...] Aparte del BID y el BM, Feder señala que también la USAID, el PNUD, el Eximbank, la FAO y otras agencias, financian en América Latina proyectos de «desarrollo», que no son realmente proyectos de beneficencia."

(*Excélsior*, 22-IV-1980, p. 1-A)

"A costa de las tierras de los campesinos y de la destrucción de las zonas boscosas, México será un país ganadero como Brasil, nación en donde más de siete millones de hectáreas de la selva del Amazonas fueron arrasadas para la instalación de la Anderson Clayton, Nestlé, Borden y otros consorcios agroindustriales transnacionales. [...] Dentro de esta estrategia [dice Feder...], el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo. (BID) apoyan en México innumerables planes de desforestación, de suerte que toda la zona del Golfo de México estará totalmente desmontada para 1990.

[...] los bosques ocupaban [en esa zona] en 1957 el 69.2 por ciento del área total, pero sólo 42 por ciento en 1972".

(*Excélsior*, 23-IV-1980, p. 1-A).

"México se ha convertido en un verdadero laboratorio para las agencias internacionales y las agroindustrias transnacionales, que experimentan nuevas estrategias de préstamos para los campesinos «pobres», a quienes finalmente les venden los insumos producidos por esas empresas o con quienes garantizan sus fuentes de abastecimiento de materias primas, [...] en el país se inicia esta experiencia desde principios de los años sesentas y han participado en ella la Agencia Internacional de Desarrollo (AID), la International Minerals and Chemical Corporation, el Bank of America, la Massey Ferguson de México, Ingenieros Civiles Asociados y la Fundación Mexicana Para el Desarrollo Rural, entre otros organismos [asegura Feder]". (*Excélsior*, 24-IV-1980, p. 1-A)

d) Dependencia externa de productos agropecuarios.

"México continuará dependiendo cada vez más de Estados Unidos para abastecerse de alimentos básicos — maíz y frijol — debido a que su agricultura está dominada por empresas privadas y transnacionales estadounidenses interesadas en exportar y no en producir para el mercado interno mexicano, según proyecciones de la Oficina de Contraloría General (OCG) [de EU] [...] señala que la producción agrícola insuficiente en México, así como la «desnutrición crónica» que padece el 30 por ciento del total de habitantes en nuestro país, son resultado directo de las políticas gubernamentales mexicanas a partir del régimen del Presidente Manuel Avila Camacho y de las inversiones de empresas privadas y transnacionales de Estados Unidos..." (*Excélsior*, 20-II-1980, p. 36-A)

"[...] Mientras 25 millones de seres humanos [...] mueren en el mundo víctimas del hambre y la desnutrición, el gobierno de Estados Unidos les paga a sus agricultores para que dejen de sembrar granos básicos, manteniendo así elevados los precios y las ganancias. [...] No debe olvidarse que la pérdida de la autosuficiencia alimentaria en los países subdesarrollados y su carácter agroexportador, es el resultado de la inserción de la agricultura de estos países en un esquema de comercio y de división internacional de trabajo creada y controlada por los países ricos. [...] El poder alimentario de Estados Unidos es fruto de una política gubernamental [...] y ha tratado de desalentar a toda costa la producción de cereales en los países subdesarrollados, inundando el mercado de estos países con granos baratos para quebrar a los productores locales y forzar el surgimiento de

una política de ventajas comparativas, favorable a los intereses americanos.”

(Editorial de Fernando Rello. *Excelsior*, 3-VII-1982, p. 7-A).

“Es necesario modificar dos características que han surgido en el comercio de cereales en los últimos años: el aumento excesivamente rápido de las importaciones de los países en desarrollo y la creciente dependencia de América del Norte como fuente de abastecimiento [...] Al afirmar lo anterior, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la alimentación, FAO, explicó que de continuar esta tendencia «se daría lugar a que los países en desarrollo hicieran importaciones por 225 millones de toneladas para el año 2000» [...] También da a conocer que la concentración geográfica de las existencias es otro problema importante del comercio mundial de cereales. «En el periodo transcurrido entre las dos guerras mundiales, América del Norte suministró alrededor del 25 por ciento de las exportaciones mundiales de cereales. En 1969-1971 su contribución se elevó 55 por ciento, y en 1978-1979, 58 por ciento [...]»”

(*Excelsior*, 10-VIII-1982, p. 4-A)

“La producción de alimentos mundial seguirá siendo insuficiente para satisfacer las necesidades de la población, si no se realiza una «revaluación seria» de las políticas agropecuarias gubernamentales tanto en los países en desarrollo como en los industrializados, advirtió hoy el Banco Mundial en su informe anual de 1982. [...] «En los últimos tres decenios, la producción agropecuaria ha aumentado a una tasa casi doble que la de los periodos anteriores» y añade que el crecimiento agropecuario en los países de ingresos medianos fue superior a tres por ciento anual, pero en los países pobres el aumento de la población redujo pronunciadamente los beneficios per cápita de dicha expansión.”

e) *Publicidad, hábitos de consumo. Malnutrición. Hambre. Contaminación.*

“¿[...]qué se puede decir de muchos alimentos infantiles que venden empresas estadounidenses en países en desarrollo? Estudios hechos en las áreas urbanas de naciones pobres, en las cuales ha aumentado la alimentación de niños por medio de botellas, indican que la malnutrición ocurre principalmente a una edad temprana, especialmente en los primeros meses de la vida. *New Internationalist*, una revista británica, informó que una investigación hecha en hospitales de Freetown, Sierra Leona, en 1976, mostró que «173 de 717 bebés admitidos en los nosocomios por desnutrición, habían sido alimentados con botella»”.

(*Excelsior*, 11-II-1978, p. 19-A)

"El año pasado se reveló que la mitad de los jitomates que Estados Unidos importó de México contenían residuos de leptophos, según un análisis hecho por la Administración de Drogas y Alimentos. El leptophos es un pesticida estadounidense cuyo uso está prohibido en Estados Unidos, por ser extremadamente tóxico. [...] Antes de que se diera a conocer lo anterior, se publicaron informaciones acerca de que un número indeterminado de empleados de la principal empresa fabricante de leptophos, la Velsicol Chemical Corporation, habían sufrido trastornos neurológicos debidos a su contacto con el pesticida en las instalaciones donde se elabora".

(*Excelsior*, 11-II-1978, p. 19-A)

"El Tercer Mundo posee técnicas alimentarias tradicionales que se adaptan mejor a su interés que la actual importación masiva de alimentos enlatados o en polvo [...] La fuerza de la publicidad es tal que [según la revista francesa *Development et Santé*] en 1970 un grupo de investigadores franceses en Costa de Marfil, Africa Occidental, descubrió que muchas madres daban nescafé a sus bebés de 15 a 20 meses.

[...] Estudiantes del país explicaron a los sorprendidos investigadores que las radioemisoras nacionales repetían tres veces por día la siguiente frase. «Nescafé vuelve a los hombres más fuertes, a las mujeres más alegres y a los niños más inteligentes» [...] La dimensión del problema publicitario puede medirse con ejemplos con el siguiente: la gran firma estadounidense General Food Corporation gastó solamente en publicidad en 1972 un total de 125 millones de dólares. [...] Esta suma es netamente superior nada menos que al presupuesto de la Organización Mundial de la Salud (OMS), que ese mismo año fue de 83 millones de dólares."

(*Excelsior*, 9-V-1978, p. 26-A)

"El boicot internacional de consumidores a la compañía Nestlé se extendió [...] a Gran Bretaña [...] Los boicoteadores dicen que la falta de agua limpia, la escasez de dinero para comprar la cantidad correcta de leche en polvo y el analfabetismo que hace imposible seguir las instrucciones, hacen que muchos niños del Tercer Mundo reciban una solución contaminada y diluida. [...] A causa de ello, sufren infecciones, malnutrición y a veces mueren".

(*Excelsior*, 11-VII-1980, p. 28-A)

"Día tras día, cada minuto que transcurre, 28 personas mueren de hambre en el mundo. Veintiuna son niños. [...]

«El mundo gasta 400,000 millones de dólares en armamentos y sólo 7,000 millones en desarrollo económico y social y prácticamente nada en eliminar las causas del hambre[...] en los últimos cinco años han muerto más personas de hambre que en guerras, revoluciones y

asesinatos habidos en los últimos cien años» [...] desde 1945 a la fecha el hambre y la subalimentación, así como la desnutrición, han sido eliminadas en 32 países, todos ellos regidos por una economía centralizada o mixta. La población en esos países representa 40 por ciento del número total de habitantes del mundo."

(Datos del Centro de Información sobre Hambre en el Mundo, con sede en Nueva York, EUA, *Excélsior*, 15-VIII-1980, p. 18-A)

"Fue un botánico soviético, Vavilov, quien por primera vez, en los años veinte localiza las áreas de gran riqueza genética: el Oriente Medio y Etiopía. Los Andes y las elevadas mesetas mexicanas, China, Malasia e Indonesia, y, en último lugar, los alrededores del Mediterráneo. Son las únicas regiones que, durante la era glaciaria, no fueron enterradas bajo toneladas de hielo. Es allí en donde nacieron las especies y en donde se diferenciaron. Posteriormente, durante miles de años, el hombre seleccionó y cultivó las plantas de esas regiones excepcionales. Inventó, ni más ni menos, la agricultura [...] En los tiempos prehistóricos [según la organización estadounidense Worldwatch] los hombres utilizaban para alimentarse, 1,500 plantas salvajes diferentes. Hace tres o cuatro siglos, se cultivaban todavía 500 tipos de verduras y de cereales. Hoy en día, se conocen sólo 200. Se explotan en masa sólo unas veinte. Y las tres cuartas partes de nuestros cereales provienen de tres cultivos: el trigo, el arroz y el maíz. Una dependencia terriblemente peligrosa".

(*Excélsior*, 2-XI-1980, p. 4-A)

"En la encuesta nutricional que se efectuó para la elaboración de los documentos base del Sistema Alimentario Mexicano (SAM), se descubrió que la penetración de las transnacionales en el área de la leche maternizada, ha ocasionado un mayor deterioro nutricional de los niños. [...] Inicialmente, a las madres derechohabientes de los sistemas de seguridad social, se les otorga una ración de leche en polvo como complemento de la alimentación materna. Pero se ha observado una fuerte y abrumadora tendencia a no dar al hijo la leche natural, de pecho, y sustituirla por leches elaboradas principalmente por Nestlé y Carnation. [...] Para reforzar la inclinación al uso de la leche en polvo, se ha observado un apoyo abierto de la Secretaría de Salubridad y Asistencia, en la penetración de los productos de las transnacionales al consumidor mexicano. Permite la salida al mercado de un mayor número de marcas innecesarias, con importantes diferencias en sus precios sin que medie una diferencia sustancial en lo nutritivo, más que en la presentación comercial".

(*Excélsior*, 17-XI-1980, p. 1-A)

"Actualmente, el pueblo mexicano consume setenta millones de litros de licor al mes; y al año, las cifras son de ochenta litros de

refresco y cuarenta de cerveza, por persona [...] Todo nuestro sistema de alimentación está formando un pueblo desnutrido, ya que consumimos tantos pastelillos como huevos y preferimos éstos a un bolillo que cuesta seis veces más barato, y tiene tres veces más proteínas. [...] se ha detectado que los estratos más altos y los más bajos [en el DF] son los que más alcohol beben, y que así el consumo de éste ha subido en mil por ciento en los últimos tres años [...] los cuadritos de consomé de pollo son únicamente sal, agua y sabor y no tienen valor nutritivo [...] uno de los problemas fundamentales es que 80 por ciento de los niños ven cuatro horas diarias de televisión durante los cuales reciben alrededor de 150 comerciales que les crean necesidades falsas..."

(Entrevista a Enrique Rubio Lara, director del Instituto Nacional del Consumidor. *Excélsior*, 28-XI-1980, p. 26-A)

"[...]el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF) reveló [...] que en este año murieron 17 millones de niños [...] a causa del hambre y la desnutrición [...] que del 30 al 40 por ciento de la población de los países del Pacto Subregional Andino (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) está subalimentada, un 30 por ciento en riesgo permanente de desnutrición, y más del 50 por ciento de la niñez está desnutrida. [...] cada dos segundos, en 1981, un niño murió abandonado por el mundo en que nació [...] el costo de atención médica y nutrición de un niño en este año [1981] fue menos del equivalente a 100 dólares [...] en 1982, de los 125 millones de niños que nacerán en todo el mundo, otros 17 millones morirán antes de cumplir 5 años. Los países más pobres de África y del Sur de Asia han sido los más golpeados, con las tres cuartas partes de las muertes infantiles, y después América Latina".

(*Excélsior*, 26-XII-1981)

"La desnutrición aguda que impera en México, hace que 78% de la población infantil (22 millones y medio) «tenga estatura y peso por debajo de la considerada como normal. Este hecho también se refleja en una tasa alta de mortalidad la que es, en promedio, 10 veces mayor que en los países donde se ha abatido prácticamente la desnutrición» [...] «alrededor de 50% de la población no tiene acceso a los mínimos nutricionales. En el medio rural, aproximadamente 96% de la población preescolar sufre algún grado de desnutrición. El 46% se ubica en el primer grado, cerca de 28% padece en segundo grado y aun 5.4% se encuentra en tercer grado, en los límites estrictos del hambre»".

(Artículo de José Cabrera Parra. *Excélsior*, 17-I-1982, p. 1-A)

"Solamente once por ciento de los niños mexicanos se alimenta de leche materna, desde el nacimiento hasta el destete natural,

mientras que 50 por ciento [...] jamás recibe la menor dosis de este alimento [...] Se le niega a los niños por una serie de absurdas razones. [...] tres de cada diez niños sólo se nutren de leche materna 15 días como promedio; nueve por ciento más son amamantados entre uno y dos meses. [...] la desnutrición por ignorancia es uno de los más graves problemas en México, especialmente en la niñez, dado que 30 por ciento de los menores sufren algún grado de desnutrición, mientras otro 28 por ciento está constituido por gordos mal alimentados con golosinas y pastelillos”.

(Entrevista al doctor Javier Luengas Bartels, subdirector del hospital de Pediatría del Centro Médico Nacional. *Excélsior*, 24-I-1982, p. 21-A).

“Pesticidas y plaguicidas prohibidos en Estados Unidos son utilizados sin control en la agricultura mexicana, y los suelos, en algunas regiones, se hallan contaminados. [...] «Esto trae consecuencias importantes, porque cuando queremos vender nuestros productos agrícolas a Estados Unidos, ellos nos dicen que no compran». «[Los plaguicidas son] nocivos a la salud, porque dichos productos químicos actúan de una u otra forma en la cadena alimentaria»”. (Entrevista al subsecretario de Mejoramiento del Ambiente de la S. S. A., Manuel López Portillo. *Excélsior*, 3-II-1982, p. 1-A).

“A diez mil millones de pesos ascenderán las ventas de «apaciguadores de hambre» durante 1982 [según la Asociación Mexicana de Estudios para la Defensa del Consumidor]. El consumo per cápita de frituras, cacahuates, botanas y semillas [alimentos “basura” o “chatarra”] — sin ningún contenido alimenticio — [...] se calcula en 73.43 kilos y el gasto en 1,428 pesos anuales. [...] El precio promedio de estas mercancías es de 200 pesos por kilo. [...] la quinta parte de la producción mundial de papas se destina a la elaboración de frituras [...] los precios del producto final oscilan [en México] entre 163 y 325 pesos por kilo. [...] En cuanto a los chicharrones de harina de trigo, cuya elaboración se realiza en condiciones de higiene «detestables» los precios van de 130 a 300 pesos el kilo. El de «chicharrón auténtico» cuesta 650. [...] Los «charritos», con notables faltantes en el peso, se expenden desde 60 hasta 357 pesos por kilogramo [...] el artículo más caro son las almendras tostadas, que alcanzan cotizaciones de 740 pesos [...] lo más censurable de las frituras es que, por la excesiva cantidad de sal que contienen, predisponen a la hipertensión y a la arterioesclerosis; el ácido cítrico y el chile dan al traste con los estómagos delicados —y han llegado a causar lesiones en la lengua y el paladar de niños—, los colorantes y saborizantes causan hiperactividad y falta de concentración. [...] Además las grasas, hasta 38 por ciento de los componentes de las frituras, son particu-

larmente inestables y debido a los calentamientos repetidos que sufren, llegan a generar «especies químicas nuevas» que pueden ser muy tóxicas». (*Excelsior*, 25-II-1982, p. 32-A)

“[...]En 1980, mientras una tonelada de «papas fritas» tuvo un precio de 200 mil pesos, el mismo peso, en acero, tuvo un valor de ocho mil pesos. [...] José Luis Ruíz Gutiérrez, investigador del Área de Maestría del Departamento de Sociología Rural de la Universidad de Chapingo, dijo que en ese mismo año, el gasto publicitario de esta industria alimentaria fue de diez mil millones de pesos, de los cuales 65 por ciento se canalizó a la televisión. [...] Sólo entre 1970 y 1975, sus ventas crecieron 466 por ciento y su gasto publicitario representó un incremento de 355 por ciento «como consecuencia de la monopolización sufrida por las grandes compañías estadounidenses». [...] «son los sectores de escasos recursos los que dedican la mayor parte de sus ingresos a la compra de esos productos —40 al 50 por ciento del total» [...] Gran parte del impacto publicitario [...] es a nivel subliminal, de tal forma que tiende a afectar la conducta y los hábitos del consumidor sin que sea consciente de ello, principalmente si se trata del sector infantil, que es el principal mercado. [...] En los niños, se fomenta la idea del consumo masivo de refresco, botanas, dulces, chocolates, chicles, panes, pastelillos industrializados, saborizantes de chocolate, flanes, budines, leche condensada y queso, en un horario de las cuatro de la tarde a las nueve de la noche” (*Excelsior*, 9-III-1982, p. 5-A)

“Nueve millones de toneladas de granos básicos —soya, sorgo, trigo, maíz— se están empleando en producir alimentos balanceados para los animales y constituyen una tercera parte de las disponibles para consumo humano [...] para que un pollo produzca un kilo de carne es necesario que consuma 4 kilos de forrajes balanceados; para que una vaca produzca un kilo de carne necesitará consumir 30 kilos de forrajes; para que un cerdo produzca un kilo de carne, necesita consumir 14 kilos de granos [...] en México solo 9 de las 9,000 especies de granos que existen se producen en forma intensiva...”

(*Excelsior*, 28-IV-1982, p. 31-A)

“[...] La presión publicitaria sobre el consumidor es muy grande y determinante en el condicionamiento para su pronta adquisición. El padre de familia debe convencerse de que la inversión que su hijo haga en golosinas es dinero que no utilizará para comprar alimentos que sí puedan nutrirlo”.

(*Excelsior*, 26-VIII-1982, p. 1-A)

f) *Autosuficiencia alimentaria.*

Nacionalización de la industria alimentaria.

"[...]«es inadmisibile» que los consorcios foráneos participen en 27 de las 40 actividades de la rama industrial [alimentaria], con un total de 151 establecimientos [...] el problema alimentario es resultado del modelo de desarrollo y para ser superado se requiere que sea replanteado «en torno de un proyecto nacional alternativo al transnacional, cuyos ejes sean el Estado y el sector social» [...] es necesario que la inversión extranjera sólo sea aceptada en proyectos socialmente prioritarios, que no puedan ser cubiertos con capital o tecnología nacionales, y con carácter minoritario. En el caso de la industria alimentaria, debe ser eliminada la inversión foránea [...]" (Afirmaciones de David Colmenares Páramo, vicepresidente del Colegio Nacional de Economistas. *Excélsior*, 9-VI-1982, p. 1-A)

"Lograda ya la autosuficiencia en cultivos básicos, México debe nacionalizar su industria de alimentos en un plazo no mayor de 30 años, afirmó Rodolfo Echeverría Zuno, coordinador general de Agroindustrias de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos [...] indicó que el país deberá [...] definir la estrategia que le permita la nacionalización de la industria de alimentos para recuperar así el control de este sector estratégico de la economía [...]" (*Excélsior*, 10-VII-82, p. 4-A).



Capital trasnacional y consumo, El caso del sistema agroalimentario en México, editado por la Dirección General de Publicaciones, se terminó de imprimir en Impresora Cromocolor el 25 de enero de 1987. Su composición se hizo en tipo Baskerville de 10:12, 9:10 y 8:9 puntos. La edición consta de 2000 ejemplares.